

La Cession des Fonds de Commerce du point de vue économique

THÈSE
pour le Doctorat en Droit

soutenue le 30 Mai 1933, à 14 heures.

par

PIERRE BERCOT

Président : M. OUALID ;

Suffragants : M. ROGER PICARD ;
M. REGNAULT.

**La Cession des Fonds de Commerce
du point de vue économique**

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

La Cession des Fonds de Commerce du point de vue économique

THÈSE
pour le Doctorat en Droit

soutenue le 30 Mai 1933, à 14 heures.

par

PIERRE BERCOT

Président : M. OUALID ;

Suffragants : M. ROGER PICARD ;
M. REGNAULT.

Imprimerie GEORGES SUBERVIE
21, Rue de l'Embergue, 21
RODEZ



INTRODUCTION

Le fonds de commerce est apparu en France au dix-neuvième siècle comme forme nouvelle de l'actif patrimonial de l'individu. Si les études furent nombreuses à son sujet, notamment à partir du milieu du dix-neuvième siècle, le souci dominant fut toujours d'organiser juridiquement l'universalité de fait que les Tribunaux avaient fini par admettre. L'élaboration de ce nouveau statut ne fut pratiquée que lentement, par étapes. C'est une loi fiscale en date du 28 février 1872 qui constata, pour la première fois, l'existence des mutations de fonds de commerce et les frappa d'un droit proportionnel d'enregistrement.

En 1885, il existait dans le pays un million six cent cinquante-huit mille huit cent quatre-vingt-deux citoyens assujettis à la patente. Or, la loi du 1^{er} mars 1898 ne réglementa que le nantissement des fonds et il fallut attendre la loi du 17 mars 1909 pour que le fonds de commerce reçût enfin le règlement de son statut. Cette loi, essentiellement complexe, n'a fait que reconnaître tardivement l'existence d'une entité juridique et économique dont les faits avaient consacré l'existence ; elle

n'a pas, en réalité, donné au fonds de commerce le statut qu'il méritait ; l'œuvre à réaliser est si complexe qu'elle est encore loin d'être achevée.

Par contre, du point de vue économique, le fonds de commerce a été admis sans commentaire ; on n'a pas cherché à connaître sa nature économique avant d'établir sa réglementation. Là est, sans doute, l'erreur : c'est, vraisemblablement, la source des nombreuses déceptions que la pratique de la loi de 1909 a apportées. Nous nous sommes arrêtés dans cette étude à la notion de la cession des fonds de commerce, parce qu'elle nous a paru être le nœud même de toute la question. C'est par sa cession que le fonds de commerce prend une place importante dans la vie économique de la nation. C'est sa cession qui lui confère son importance, son rôle d'actif patrimonial de l'individu. C'est elle qui permettra au commerçant, après une vie de travail, de se retirer de l'activité avec un petit capital. C'est, d'ailleurs, aussi le point essentiellement critiquable de l'institution. La cession des fonds de commerce, à laquelle l'évolution du dix-neuvième siècle nous a accoutumés, a, peu à peu, posé aux législateurs une série de très graves questions : celle du renouvellement des baux commerciaux en premier lieu, pour laquelle les commerçants ont demandé une solution dès le début du vingtième siècle, et maintenant, particulièrement aiguë en ces temps de crise économique, la question des billets de fonds et celle de la rescision des ventes mobilières pour cause de lésion. Le Parlement se montre fort embarrassé ; il semble que

pour prendre parti on manque actuellement d'une idée directrice. Nous tenterons donc, au cours de cette étude, de déterminer la notion économique actuelle du fonds de commerce et spécialement de sa cession, c'est-à-dire quelles sont ses origines, quel est le rôle qu'il joue dans l'économie nationale, quelles sont ses tares et les modifications souhaitables qu'on peut apporter à son statut.

Nous pensons, d'ailleurs, que ceci ne peut être exposé sans demander à l'histoire la contribution de l'expérience. C'est la liaison entre le passé et le présent qui peut seule fournir l'idée directrice qui fait actuellement défaut. D'autre part, la continuation des pensées grecques et latines dans la pensée française, marque bien qu'il y a une évolution dont nous devons tenir compte pour arriver à une opinion approchée de la vérité sur l'état actuel. C'est la comparaison avec l'Histoire et avec le passé qui permet de s'élever au-dessus des contingences présentes pour se créer une opinion aussi impartiale que possible. La dissemblance des destinées, ainsi que la nécessité de créer du nouveau, incitent à ne chercher dans cette étude du passé qu'un point de comparaison, une filière. Il semble qu'avec ce secours, l'on puisse avoir plus aisément le sens des réalisations souhaitables. Nous chercherons donc à déterminer quelle était la condition du commerce et du fonds de commerce à Athènes, à Rome, puis en France sous l'Ancien Régime. Nous verrons ensuite la naissance de la notion de fonds de commerce cessible en France, universalité de droit, puis universalité de fait, sa consé-

cration par une loi fiscale, puis par deux lois civiles successives. Après avoir trouvé dans les statistiques le sens de l'évolution suivie par les cessions de fonds de commerce, nous chercherons à déterminer quels sont les éléments de cette cession, ses formes, les moyens de crédit qu'elle permet, les idées actuelles à son sujet, ses rapports avec le problème de la propriété commerciale, enfin ce qu'il est possible de demander au Parlement pour améliorer la condition des petits commerçants et industriels qui forment économiquement, socialement et fiscalement, une partie très importante de la nation.

Que M. Oualid, qui est l'inspirateur de ce travail, veuille bien trouver ici l'hommage de notre reconnaissance pour sa bienveillance et ses précieux conseils.

Nous voulons aussi assurer de toute notre gratitude, M. Regnault, auprès de qui nous avons trouvé toute la sollicitude d'un aîné.

Chapitre Premier

EVOLUTION HISTORIQUE DE LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE

Dans l'évolution historique dont nous entendons retracer ici le détail, nous nous contenterons d'examiner la situation du fonds de commerce en Grèce et à Rome. Il n'entrerait, en effet, pas dans le cadre de cette étude, d'examiner la forme selon laquelle les particuliers exerçaient le commerce dans toute l'antiquité. La formation de la pensée française étant essentiellement tributaire des idées grecques et latines, c'est dans le cadre d'Athènes et de Rome qu'il importe pour nous de rechercher s'il existait une forme juridique du fonds de commerce, quelles étaient les modalités de son exploitation et essentiellement de sa cession.

Il semble indispensable de faire la séparation entre l'évolution grecque et l'évolution latine. L'une et l'autre ne participent pas au même esprit ; elles ont créé chacune une tradition spéciale et la réalisation de l'institution juridique française paraît, selon les époques, empruntée à l'une plus qu'à l'autre, pour aboutir enfin à l'universalité de fait qu'est actuellement le fonds de commerce français,

Section I : La Grèce.

Athènes était admirablement prédestinée aux opérations commerciales, en raison même de sa situation et de la nature du pays dont elle était la capitale économique et industrielle. Le territoire de l'Attique forme une longue presqu'île sur laquelle plus d'un port, abrité dans les découpages de la côte, offrait aux navigateurs, peut-être encore inhabiles malgré leur audace, le calme et la sûreté pour leurs navires. Enfin, la présence, de chaque côté, de pays et de races de civilisations diverses, faisait qu'Athènes devait fatalement être considérée comme le magasin général du monde méditerranéen. Les Athéniens étaient, d'ailleurs, un peuple fort accueillant, plein d'une exquise urbanité, malgré toute cette défiance de l'étranger, caractéristique des peuples anciens, qui transparaissait même sous leur politesse et leur bienveillance. Malgré les difficultés pour l'étranger d'obtenir de l'Aréopage, l'autorisation de séjour, malgré la minutie de l'enquête et les longues étapes à parcourir, avant d'acquérir le droit de cité, malgré l'impôt (*μετοίκιον*) prélevé sur les étrangers, les Grecs ne cessèrent pas de mériter l'épithète qui leur était décernée par Strabon de « xénophiles » (*φιλοξενόυτες*), En outre, le marbre du Pentélique et du Mont Hymette, les objets manufacturés destinés aux usages quotidiens de la vie, dont l'habileté et le raffinement d'Athènes avait fait de véritables objets d'art, les meubles, les armes, vêtements et bijoux, les ouvrages de la littérature grecque, étaient l'objet d'une convoitise universelle.

Le tempérament grec, enfin, n'éloignait pas l'indi-

vidu de l'exercice du commerce, qui fut de très bonne heure pratiqué sur une vaste échelle. On faisait, cependant, dans le monde grec, une distinction entre deux catégories de commerçants : d'une part, le gros négociant (ἐμπόρος) qui exerçait le grand commerce, achat et vente en gros et spécialement le commerce maritime, ce que nous appelons aujourd'hui l'importation et l'exportation ; d'autre part, le revendeur (ἀντιπράκτορ) qui correspond au commerçant de détail actuel.

La plupart des transactions du gros commerce s'effectuaient au Pirée, sur un emplacement spécial (ἐμπόριον), lieu de réunion habituel des grands négociants. Pour épargner le déplacement des marchandises on transportait, dans un coin réservé de cet emplacement (δεῖγμα), les échantillons sur lesquels les contrats devaient se former (1). Quant aux petits commerçants, ils installèrent d'abord les étalages sous des parasols, puis construisirent des baraques mobiles temporaires sur les marchés. L'Etat édifia, plus tard, de grands magasins (στοαί) qu'il louait et dont il tirait de gros revenus. Enfin, des boutiques s'élevèrent dans la ville et il semble que les commerces différents aient fini par se classer par quartiers : Hypéride, dans son discours contre Athénogène, ne parle-t-il pas du quartier des parfumeurs ?

Dans un tel cadre, on ne peut être surpris de rencontrer la notion de fonds de commerce, et, en effet, plusieurs plaidoyers grecs nous en relatent l'existence. Les renseignements qu'ils fournissent sont fort intéressants par leur précision même : le discours d'Hypéride contre Athénogène, nous expose la revendication d'un acheteur de fonds de commerce qui, ayant été trompé sur la consistance du fonds, de-

(1) Cf. : *Pollux Onomasticon*, IX, 34,

mandait au Juge de prononcer la résiliation de la vente. Il s'agit d'une parfumerie (μυροπώλιον) qui avait été vendue avec l'esclave qui l'exploitait et qu'un passif considérable grevait si lourdement, que l'acheteur pouvait se trouver ruiné par son acquisition. Mais qu'était ce fonds de commerce athénien ? Quels étaient ses éléments ? Démosthène donne à ce sujet des indications assez précises dans le plaidoyer qu'il écrivit pour Appollodore contre Stéphanos. L'orateur présente la cause d'Appollodore, fils de Pasion. Celui-ci qui était un des plus grands banquiers de l'époque, exploitait son fonds de commerce d'argent, comme beaucoup de riches, avec l'aide d'un esclave, Phormion. Pasion décédé, avait laissé un testament qui plaçait Phormion à la tête de la Banque au moyen d'un bail. Demosthène rapporte le texte de ce bail que voici :

« Conditions auxquelles la Banque a été louée à Phormion par Pasion : Phormion paiera aux enfants de Pasion un loyer annuel de deux talents et quarante mines et, de plus, il donnera ses soins à la gestion journalière de la Banque. Il ne pourra faire aucune opération pour son compte personnel, sans la permission des enfants de Pasion.

» Pasion doit onze talents au compte de dépôts. »

Ces conventions ne sont-elles pas une des formes de gérance des fonds de commerce telles que nous les connaissons actuellement (1) ?

(1) Une remarque à titre documentaire : Demosthène indique, dans le cours de son plaidoyer, que la Banque Pasion, une des plus importantes de l'époque, avait un capital s'élevant à vingt talents du temps de Pasion, c'est-à-dire au moment où elle était florissante.

1 talent = 25.635 francs environ ;

1 talent = 60 mines.

1 mine = 100 drachmes.

1 drachme = 6 oboles,

Mais allons plus loin : l'héritier de Pasion, cherchant à faire annuler le testament qu'il prétendait faux, le commente ainsi : prenant en considération le fait que la gestion de Phormion avait été si désastreuse, qu'une somme considérable de dépôts manquait dans les caisses de la Banque, il fait remarquer aux juges, pour la défense de sa thèse, combien le loyer était élevé pour « une table en bois, un emplacement, des registres ». Nous trouvons dans ces trois mots, les éléments essentiels de ce que sera le fonds de commerce dans sa renaissance au XIX^e siècle. Jusqu'à maintenant, pendant cette période qui couvrira 2.300 ans, nous ne trouvons mention de ces éléments que dans le droit commercial italien de la Renaissance qui atteint un développement ignoré partout ailleurs, à la même époque (1).

Même en tenant compte de ce que l'intérêt de l'argent atteignait le taux de 12 à 15 p. 100 à Athènes, le loyer de la Banque Pasion était manifestement exagéré, si l'on se rappelle que le capital de la Banque était de vingt talents. Mais en admettant même cet excès, en le réduisant par hypothèse à un chiffre sensiblement plus modeste, il ne se justifie, en face des seuls éléments matériels que constituent la table en bois et les registres dont parle Demosthène, que par l'importance donnée aux éléments incorporels du fonds et par sa situation. Il faut y voir le prix de ce que nous connaissons aujourd'hui sous les noms d'achalandage et de droit au bail.

Dans un autre plaidoyer que prononça Demos-

(1) GOMBEAUX. Thèse, Caen, 1901 : *La notion juridique de fonds de commerce*.

thène contre Aphobos, il est question d'une créance de quarante mines que le père de Demosthène possédait sur Mériadès. Celui-ci avait donné en garantie à son créancier, deux ateliers fort importants l'un et l'autre : l'un d'armuriers au nombre de trente-deux ou trente-trois, valant jusqu'à cinq ou six mines par tête, mais jamais moins de trois mines et rapportant trente mines par an de revenus nets ; et l'autre d'ouvriers en meubles, au nombre de vingt et qui rapportait douze mines de revenus nets par an, dit Demosthène. Ainsi un fonds de commerce pouvait être donné en gage à Athènes.

En vérité, il s'agit là, semble-t-il, d'une véritable antichrèse. Nous devons y voir, cependant, l'origine du nantissement actuel que la loi du 10 mars 1898 a créé sans dépossession, afin d'en faire une institution plus souple, mais qui par cela même a causé, déjà, malgré sa brève carrière, bien des déceptions.

Dans l'antiquité, il n'y avait pas de constitution de sûreté réelle sans dépossession. Il en était ainsi même pour l'hypothèque. Les créanciers se mettaient en possession réelle et effective de l'immeuble hypothéqué ou du gage et en percevaient les fruits en compensation des intérêts de leur créance. Notons que ceci n'empêchait pas la venue d'un créancier en second rang qui, lui, ne se mettait pas en possession, mais venait en rang utile au moment où le premier créancier était désintéressé.

Le fonds de commerce à Athènes était donc cessible, pouvait être loué, donné en gage.

Mais il y a plus. La publicité des opérations juridiques était parfaitement organisée dans la Grèce antique. Un contrat de vente était publié pendant soixante jours dans les lieux où siégeaient l'ar-

chonte, et, si nous n'avons trouvé aucun texte positif en ce qui concerne la publicité des ventes de fonds de commerce, le principe était suffisamment général pour qu'il leur ait été appliqué.

Les hypothèques et les antichrèses avaient, elles aussi, leur mode de publicité approprié, dans l'inscription qui en était faite sur l'immeuble même : une stèle placée sur le fonds, un bloc de pierre apposé sur la maison (ὄρος) constituaient pour les tiers le meilleur avertissement (1).

A Rome, rien de semblable n'existait en ce qui concerne les contrats de vente, et la publicité des hypothèques ne fut instituée que tardivement.

Si l'existence organisée du fonds de commerce, universalité de droit, dans la cité grecque, provoquait encore quelque scepticisme, il suffirait pour trouver une conviction, de considérer que les institutions juridiques athéniennes étaient nombreuses, très souples et très perfectionnées et que les lois grecques, les traités, les plaidoyers nous donnent la certitude que le commerçant athénien avait à sa disposition l'obligation de garantie (βεβαίωσις), le recours de l'acheteur contre le vendeur (ἐναγωγή), les arrhes ou cautionnement (ἐγγυή), le louage (μίσθωσις), le prêt de consommation (δανεισμός), le prêt à usage (χρήσις), le dépôt (παρακαταθήκη), le marché à livrer (ἐργολαβεία), la société (κοινωνία), le louage de navires (ναύλον), le prêt à la grosse aventure (ναυτικὸν δανῖον) (2), etc..., etc...

Enfin, il faut rappeler ici combien l'esprit même de la législation athénienne, qui ne connut jamais la rigidité et le formalisme des lois romaines, faci-

(1) DAREMBERG et SAGLIO : Dictionnaire des Antiquités, V^o *Hypotheca*.

(2) DAREMBERG et SAGLIO, Op. cit., V^o, *Obligations*.

litait les transactions. Rien d'analogue chez les Grecs au mode solennel d'acquisition ; la propriété se transmettait, à Athènes, par l'effet même des obligations, c'est-à-dire par le simple consentement des parties ; la tradition n'était que l'exécution de l'obligation (1).

A Athènes, tout était question de fait et d'intentions ; pas de jurisconsulte comme à Rome. La conception philosophique du droit, en Grèce, était simple, humaine, essentiellement objective.

Et ceci appelle une dernière question sur le fonds de commerce athénien. Était-il une universalité de droit ou de fait, constituait-il une entité économique juridique ou seulement un moyen de travail ?

On a cru reconnaître en lui les caractères de l'universalité de droit dont la transmission entraînait avec elle une masse active et passive. Le discours d'Hypéride contre Athénogène a été invoqué, à tort, nous semble-t-il. Il y est bien question d'un fonds de commerce de parfumerie dont l'achat avait ruiné l'acquéreur par le passif que ce fonds lui apportait en charge. En fait, la situation était un peu spéciale ; Athénogène avait réussi à vendre sa parfumerie à Euxénippe, en raison de la présence dans le fonds, de l'esclave Midas et de ses deux fils dont Euxénippe désirait acquérir la propriété, pour des motifs tout autres que commerciaux et que les mœurs grecques ne réprouvaient point. Or, l'esclave Midas avait fait en gérant la boutique, des emprunts contractés à charge de payer les intérêts et des prêts amicaux (ἐπαιροι) remboursables sans intérêt. Euxénippe acquiert Midas et prend la charge de ses dettes en même temps. Quoi de plus naturel ! C'est à ce sujet

(1) DAREMBERG et SAGLIO : Dictionnaire des Antiquités, V^e *Obligations*.

qu'intervient une discussion où apparaît la souplesse de la législation athénienne. Hypéride cherche à faire supporter ces dettes par Athénogène, le vendeur, en posant la question de savoir lequel des deux devait les payer en bonne justice, du dernier acquéreur ou de celui qui était anciennement en possession de tout ce que Midas empruntait (*ἡ δὲ πάλαι κεκτημένος ὅς' ἐδανείζετο*). Et il invoque une loi de Solon, en vertu de laquelle les dommages qui résultaient du travail des esclaves et les dépenses causées par eux, étaient à la charge du maître pour qui ils travaillaient. Nous ne connaissons malheureusement pas la sentence des juges.

Il importe aussi de remarquer que si l'exploitation du commerce sous le nom d'esclaves était connue en Grèce, elle n'était pas généralisée comme à Rome. Le citoyen grec ne répugnait pas au négoce. Demosthène (Plaidoyer : Apollodore contre Stéphanos) précise justement ce point très important disant au sujet de la Banque de Pasion : « Vous savez bien que déjà du temps où mon père dirigeait la Banque, Phormion était assis et travaillait au comptoir. » Enfin, le testament cité par Demosthène semble bien indiquer *in fine* que la banque était louée à Phormion sans qu'il reprenne en charge le passif de Pasion puisqu'il était stipulé : « Pasion doit onze talents au compte de dépôts. »

Ainsi, dans cette vie juridique et commerciale extrêmement libre, la notion de fonds de commerce est née spontanément parce qu'elle correspondait à une conception naturelle et que l'institution de droit n'avait pas besoin, à Athènes comme à Rome, d'être sanctionnée par un formalisme rigoureux. Ajoutons surtout que la liberté du commerce y constituait un cadre indispensable à cette formation spontanée. La

Grèce n'a jamais connu le cadre rigide des collèges ou corporations de métiers, tant qu'elle n'a pas perdu son indépendance au profit de Rome. Quelques collèges religieux, d'ailleurs fermés à tout le petit commerce, existèrent seuls jusqu'en l'an 146 avant Jésus-Christ, date à laquelle la Grèce devint l'Achaïe, province de l'Empire Romain.

Section II : Rome.

Pendant les premiers siècles de Rome, c'est une société de laboureurs et de soldats qui se forma nécessairement. Le commerce y était particulièrement méprisé. Le patricien, propriétaire terrien par excellence, ne pouvait que dédaigner le travail manuel, l'ouvrier. Dans ces conditions, les métiers libres ne pouvaient avoir qu'une peine infinie à se développer.

Il fallut l'introduction des usages grecs et orientaux pour affiner une civilisation très rude, y introduire l'amour du luxe et des plaisirs, y favoriser, par conséquent, le développement commercial et industriel.

C'est aux esclaves que furent abandonnés les divers métiers, dont l'exercice pouvait devenir nécessaire. Il n'est cependant pas impossible que dans les premiers siècles de Rome, les commerçants, ouvriers, artisans, aient été des hommes libres de la basse classe qui, sans moyen d'existence et sans terre, trouvaient ainsi ce qui était indispensable à la vie de leur famille.

D'ailleurs, les circonstances se prêtaient peu au développement de l'industrie et du commerce puisque, comme il est naturel dans un peuple paysan,

chaque maison possédait la matière première et le personnel servile qu'il fallait pour pourvoir à des besoins, d'ailleurs fort simples. Comment une classe industrielle eut-elle pu se former, livrée comme elle l'était, aux esclaves ? Seuls, les produits de luxe, dont l'usage se répandit peu à peu, durent être demandés hors du foyer familial. C'est alors le commerce étranger, phénicien et grec surtout, qui fournit pendant longtemps le marché romain. Ainsi les renseignements précis nous manquent sur le commerce et l'industrie de Rome et Mommsen (Rom. Gesch. I, page 127) a pu écrire : « Il n'y a pas de côté de la vie romaine sur laquelle les informations soient plus rares que celui des industries. » Malgré toutes ces circonstances défavorables, Rome, au septième siècle, possédait une petite classe commerciale et industrielle (1). Au premier plan de cette classe se dégage le collègue, la corporation. Leur origine est assez difficile à préciser ; la tradition en attribue la création au roi Numa. Il se peut que la religion ait été la cause même de la naissance des collèges professionnels ; leur caractère nous apparaît comme fort complexe en dehors du rôle religieux certain tenu par eux dans la vie des commerçants et des industriels. Il semble, cependant, qu'il faille y voir d'autres éléments. Dans une société qui les ignorait ou tout au moins les méprisait, les commerçants et industriels devaient être tentés de demander à la cohésion, l'influence sociale que leur condition les empêchait d'acquérir. Leur nombre même devait attirer sur eux l'attention, les faire prendre en considération, les relever à leurs propres

(1) WALTZING : *Etude historique sur les Corporations professionnelles chez les Romains* ; T. I, Chap. I, § 3.

yeux. Groupés en collèges, pour un motif religieux, ils ne devaient pas tarder à se laisser entraîner dans la politique. Il semble qu'à la fin de la République, ce soit un fait accompli (1). Ils deviendront même la proie des agitateurs sous l'Empire et prendront une part active aux élections municipales. Du point de vue professionnel, l'association leur procurait aussi des avantages matériels plus intéressants ; ils étaient ainsi aptes à se défendre et sans réclamer pour leur métier, tout au moins à la fin de la République, des privilèges contraires à la liberté du commerce et de l'industrie, ils pouvaient demander au pouvoir de prendre en considération certains de leurs intérêts les plus chers. Tant que le commerce eut peu d'importance à Rome et avant les fastes de l'Empire, les corporations de métier se développèrent librement. Peu après, à mesure que la complexité de l'organisme romain se développa, que le peuple devint de plus en plus exigeant, en face du pouvoir impérial de plus en plus compromis et faible, elles furent accaparées et asservies pour les besoins du Gouvernement.

Le fonds de commerce, propriété individuelle cessible, n'a pas une grande place dans un tel cadre économique. Au moment où il pouvait se développer, c'est l'étranger qui faisait le commerce à Rome, et le petit nombre, et le peu d'importance aussi des métiers libres, faisaient que l'universalité de droit, qu'est le fonds de commerce dans l'antiquité, était un rouage bien compliqué pour un objet aussi modeste. Dans les auteurs et les plaidoyers, il semble qu'il n'en ait pas été question ; dans le Digeste seulement, quelques

(1) WALTZING, *Op. cit.*, T. I, Chap. I. § 2.

textes parlent accessoirement du commerçant et de la notion imprécise, vraisemblablement à l'époque, des fonds de commerce.

Deux obstacles se dressaient, d'ailleurs, pour empêcher ou au moins retarder la création du fonds de commerce : la notion religieuse du foyer gênait considérablement l'opération de louage, qui pouvait permettre à un autre que le propriétaire l'exercice d'un commerce ; la précarité même du droit acquis par le locataire rendait ce louage difficilement applicable à l'exploitation commerciale d'un fonds.

Le *conductor* n'acquerrait à Rome aucun droit sur la chose louée. Ainsi, en cas de vente de l'immeuble, le locataire ne pouvait opposer son contrat à l'acheteur et celui-ci avait le droit de l'expulser (Dig. Loc. Cond., XIX. II, 25. Cod. de loc. et cond. IV 65). Cette éventualité avait des conséquences si défavorables pour la chose louée elle-même, que le *locator* finit souvent par imposer à l'acheteur l'obligation de respecter le contrat de louage intervenu avant la vente.

La forme vraiment apparente du fonds de commerce romain se présente dans la *merx peculiaris*.

Si le Romain méprisait le commerce, il fut vite séduit par les profits qu'on en pouvait tirer et il trouva dans l'institution du pécule le moyen juridique d'en bénéficier, sans y intervenir personnellement. La constitution d'un pécule entre les mains d'un esclave permettait, en quelque sorte, l'exploitation d'un commerce par personne interposée. Comme l'esclave ne pouvait être propriétaire, le pécule demeurait la propriété du maître ; en général, d'ailleurs, lorsque celui-ci vendait l'esclave, il cédait également le pécule à titre d'accessoire.

Le fonds de commerce, dans ces conditions, ne pouvait apparaître que comme une véritable universalité juridique; c'est, en effet, dans ce sens, qu'ont été conçus les textes du Digeste se rapportant à ce sujet. Bien que l'esclave ne puisse avoir de biens propres, le pécule est considéré comme son patrimoine (Dig. De Pec. XV. I. 32).

Plusieurs *actions* sanctionnent cette exploitation: l'*actio tributoria* est une variété d'*actio de peculio* réservée précisément au cas où le pécule est affecté à l'exploitation d'un commerce et constitue une *merx peculiaris* (Dig. XIV. IV 5, § 16).

Cette action est donnée aux créanciers qui ne sont censés avoir traité avec l'esclave qu'en considération de son pécule. Celui-ci constitue le gage exclusif des créanciers qui ont action contre le maître pour obtenir sur l'actif de la *merx peculiaris* une véritable distribution par contribution. Pas de condamnation solidaire possible contre le maître. Rien plus, s'il reprend le pécule, aucune action ne peut être intentée passé le délai d'un an.

Cette action est complétée par l'*actio de in rem verso* donnée, en vertu de toute obligation de l'esclave, jusqu'à concurrence du profit évalué au moment où l'obligation a été contractée. Cette dernière action reste seule possible si l'*actio tributoria* est éteinte ou lorsque l'actif de la *merx peculiaris* a été épuisée par des créanciers plus diligents. (Dig. de in rem vers., XV. III. 1.)

Enfin l'*actio institoria* est donnée aux créanciers pour agir contre un maître lorsqu'il a préposé un *alieni juris*, son fils ou un esclave, à l'exploitation d'un commerce quelconque, *institor tabernae vel negotio*. (Dig. XIV. III, 5. § 3, se rapportant à l'exploitation d'un banque par un esclave). On présume

que le préposant a donné un mandat général pour toutes les opérations et c'est de ce chef que les créanciers peuvent agir.

Ainsi l'idée générale qui a présidé à l'utilisation de la *merx peculiaris*, c'est que le maître disparaît derrière le patrimoine commercial que les créanciers ont seuls devant eux, sauf les cas où l'*actio institoria* est possible.

En dehors de la *merx peculiaris*, y avait-il à Rome le fonds de commerce que nous avons trouvé à Athènes ? Bien que les textes soient peu nombreux et vagues, il semble que non. En tous cas, cette idée de pécule, de patrimoine commercial plane sur tout le droit romain, influence qui se perpétuera d'ailleurs en France jusqu'à la moitié du dix-neuvième siècle.

En effet, un texte du Digeste (XIV, 4, 5, § 16) nous renseigne à cet égard : supposons un esclave propriétaire de deux boutiques du même commerce ; si un créancier était en compte avec lui, relativement à une vente faite dans une première boutique et si un autre créancier avait contracté, au cours d'une opération pratiquée dans l'autre boutique, la contribution devait se faire séparément sur les marchandises de chaque boutique.

Au livre XXXIII-VII, 13 du Digeste, il est question d'une boutique de cabaretier : « Neratius pense qu'un legs des ustensiles d'une boutique de cabaretier comprend aussi les esclaves qui y font le commerce... » et une distinction est faite entre le cabaret dont les ustensiles sont ceux qui servent au commerce de détail (tonneaux, vases, urnes, pintes, etc...) et le magasin de vin en gros qui est un « nom de commerce » et dont l'énonciation comprend certainement les esclaves qui font le com-

merce (*cauponæ autem, cum negotiationis nomen sit etiam institores*). Ici apparaît donc timidement la notion de fonds de commerce.

Enfin, le Digeste (XX-I, 34) parle du cas où le débiteur donne sa boutique en gage. Le texte porte *taberna* et il semble bien qu'il s'agisse de la maison elle-même et non du fonds. La question y est, en effet, posée de savoir si le débiteur avait voulu engager les marchandises, et le jurisconsulte répond que les marchandises qui se trouvent dans la boutique à la mort du débiteur (c'est le cas envisagé) sont engagées. Il est, en tout cas, question d'action hypothécaire. A notre sens, c'est l'immeuble qui est ici envisagé.

Ce qui nous incite à penser que le fonds de commerce n'a pas été vraiment connu des Romains, c'est précisément qu'il n'est guère question des opérations dont il peut être l'objet et notamment de sa cession.

Un seul texte le mentionne peut-être (Dig. XXXI, 77, § 16) : « Lorsque quelqu'un reçoit à titre de fidéicommiss le montant d'une banque, après avoir promis d'indemniser les héritiers contre les créanciers de la banque, il contracte une espèce de vente (*emptioni simile videtur*) » Mais, ici, deux réserves : la vente n'est envisagée que subsidiairement ; de quelle vente s'agit-il ? Et surtout, ce texte concerne une banque (*mensa argentaria*) : le passif et l'actif d'une banque correspondent à des notions commerciales un peu particulières.

La terminologie elle-même ne donne pas d'indication. *Taberna*, c'est la boutique, l'immeuble. *Mensa* paraît, plus spécialement, être employé avec l'épithète *argentaria* pour désigner une banque. Seul, le terme de *negotiatio* pourrait attester que les

Romains ont eu la notion du fonds de commerce.

Enfin, et Rome se sépare encore d'Athènes sur ce point, nulle part on ne trouve trace de la notion économique de clientèle.

Tout ceci nous paraît trouver une confirmation ou plutôt une cause dans les faits historiques généraux.

Il n'existait pas de fonds de commerce cessible à Rome, parce que, à l'époque où les institutions l'auraient permis, le commerce étant méprisé et jouant un rôle trop restreint, la notion de la cession d'un fonds ne correspondait à aucune nécessité économique. Plus tard, la transformation économique, l'évolution administrative de l'empire romain, rendirent sa naissance impossible.

En effet, à suivre l'évolution de la vie industrielle et commerciale de Rome, le fil conducteur est la place de plus en plus prépondérante prise au cours des siècles par les corporations qui, d'associations au premier chef religieuses et en tous cas modestes, deviennent le rouage le plus important dans la vie économique de l'Empire.

Le pouvoir, à Rome, ne faisait pas que gouverner, il administrait. Centralisation et développement de la fonction publique, tels étaient les vices dont souffrait le Gouvernement romain. Transporter le blé, faire le pain, cuire la chaux, éteindre les incendies, étaient les services publics que l'Etat était obligé de confier à des particuliers et de surveiller. Sous le haut Empire, ces services furent librement acceptés par les corporations. L'absence de toute contrainte faisait que chacun entraît dans un collège sans assumer de charges proprement dites. Des privilèges, des salaires équitables, suffisaient pour attirer les travailleurs et il est vraisemblable

que les collègues cherchaient à en profiter. D'ailleurs, il était loisible à chaque membre de se soustraire au service public, même en restant dans les collèges. Il avait enfin la liberté d'en sortir.

Plus tard, l'Empire romain est devenu énorme. Devant l'emprise du pouvoir central, son organisation est extrêmement compliquée du fait même de la rareté de la monnaie. L'impôt se prélève en nature. La répartition est difficile et nécessite un nombre considérable de fonctionnaires. On a dû faire appel aux corporations dont certaines supportent personnellement les charges de services tels que celui de *l'annona*. Si l'autorisation nécessaire à leur existence leur était accordée par l'Etat, c'est que l'Etat avait fini par exiger de la corporation ou de ses membres un véritable service public ; il en formait des corps publics (*corpora*) devenant partie intégrante de l'Etat ou du Municipie. C'est eux qui étaient notamment responsables des travaux publics, de la police, des fêtes civiles et religieuses, et en général de tous les services sociaux à la portée du commerce et de l'industrie privée. Mais ces institutions sont contraintes d'évoluer (1).

Au troisième siècle de l'ère chrétienne, le changement est déjà profond. Tout membre est attaché à jamais à sa corporation, non seulement avec son patrimoine, mais avec toute sa famille. Il est devenu impossible de soustraire sa personne, ses enfants, ses biens, au service de l'Etat. Aucune liberté politique, aucune liberté économique. La centralisation despotique empêchait toute liberté de travail. Des charges fiscales écrasantes ruinaient les contribuables. L'instabilité de la monnaie ren-

(1) WALTZING, Op. cit., T. II, Chap. I et II.

dait l'avenir particulièrement incertain. Enfin, il s'y joignait d'autres calamités, maladie, famine, invasion, stérilité de la race romaine.

Les capitaux étaient abondants dans certains milieux, l'extrême misère affligeait les autres. Les puissants se dérobaient aux dignités et aux charges publiques fort onéreuses. Au bas Empire, la contrainte est partout. L'Empereur en est arrivé à poursuivre ceux qui ne veulent pas rester ce qu'ils sont nés. L'on fait rechercher le *corporatus* et sa progéniture. En 403, Honorius déclara même que tout mari d'une fille de boulanger devait être sur le champ enrôlé dans le *corpus pistorum*. Les boulangers eux-mêmes n'ont plus la liberté du mariage. Il leur est défendu de chercher une femme en dehors du collège. Les verges et la déportation sont la peine de toute contravention à ce règlement. Toutes les ruses sont déjouées. On procède par recrutement et enrôlement forcé. On finit même par adjuger aux corporations les condamnés. Les *corporati* ne contractent plus mariage. Ils s'enfuient en masse ; on les poursuit, car la fuite des uns rendait plus lourdes les charges des autres qui restaient. Les fuyards se dispersent dans la campagne, cherchent une retraite sûre dans des lieux déserts ou sauvages, s'engagent même au service des particuliers riches. Les mesures les plus sévères sont prises contre les recéleurs ; on marque même au fer rouge le bras de certains *corporati* ; dans quelques métiers, les noms sont affichés. Les voyages deviennent interdits et, malgré toutes ces menaces, la Ville et l'Empire vont à la ruine, faute d'hommes. L'Empire géant se désagrège. Il suffira de la secousse que lui imprimeront les barbares pour que l'écroulement total

se produise. La corporation disparaît à Rome dans la dissolution universelle, pendant que les Etats et les Sociétés barbares se constituent sur des bases nouvelles.

A Constantinople, les collèges dans tous les genres, organisés comme à Rome, dureront jusqu'à la chute de l'Empire Byzantin. Le Livre du Préfet, découvert par Nicole, nous donne une idée des réglementations devenues très minutieuses qui étaient imposées aux métiers, règles non seulement politiques mais économiques et commerciales : recrutement des membres municipaux, réglementation des ventes, achats des matières premières, importation, exportation, fixation des prix, de la place, des jours de vente, etc...

Il est évident que dans ce cadre, le fonds de commerce ne pouvait vivre.

Ce qu'il importe de noter, c'est la transition surprenante du collège religieux privé à la corporation officielle. En fait, une société ne peut exister sans commerce ni industrie. La fortune de l'Etat romain avait conduit à tout demander aux corporations. L'Etat, après s'être emparé des biens fut amené à porter atteinte à la liberté individuelle. Spectacle étrange que celui de ces monopoles de fait dont une contre-partie redoutable faisait craindre l'attribution.

Il faut aussi établir une comparaison entre le monde romain et le monde grec. L'idée qui jaillit, qui frappe au premier chef, c'est cette notion que le fonds de commerce naît là où ne s'exerce aucun privilège et se présente ainsi comme la contre-partie même d'un privilège social. N'en est-il pas un lui-même, essentiellement dilué, sous l'apparence factice d'une liberté économique individuelle ?

Section III : Les corporations françaises.

Pendant que l'Empire romain se désagrégeait, les Etats barbares, qui retrouvaient ainsi leur liberté, se constituaient sur des bases nouvelles. Après l'établissement de la monarchie franque, nous n'avons aucune idée très précise que les corporations romaines existassent encore. Il est vraisemblable, d'ailleurs, qu'à cette époque, la concurrence des entreprises, entretenues par l'Etat, par les grands propriétaires et même par les monastères, ait dû contribuer à les ruiner et ceci d'autant plus aisément que le pouvoir, sous quelque forme qu'il se soit présenté à cette époque, devait manifester de la défiance à l'égard de toute association. Les circonstances économiques, elles-mêmes, interruption des communications, exigences féodales, misère sociale de toutes natures, devaient contribuer aussi à la ruine du commerce et de l'industrie. Toute cette période est extrêmement obscure pour l'historien et c'est seulement au onzième siècle que les communes et les villes se resserrent, en retrouvant, dans les vestiges des institutions municipales passées, dans la tradition des libertés anciennes, la force et les motifs de résister aux abus de la féodalité ; et l'on se trouvera en présence des corps de métiers, qui se constituent un peu partout (1). Soutenir que ces corps de métiers émanent directement des collèges romains ou, au contraire, des ghildes germaniques, est bien difficile. Il semble que l'esprit d'institutions passées se soit prêté aux exi-

(1) PIGEONNEAU : *Histoire du Commerce de la France* ; T. I, pp. 108 et suiv.

gences d'une civilisation nouvelle et d'un cadre nouveau pour constituer une institution adaptée aux circonstances. Ce qui paraît certain, c'est que ces corps de métiers, comme d'ailleurs la commune, portent la marque de la féodalité. Ils sont un instrument de défense contre les étrangers qui viennent vendre chez eux, ainsi que contre les gens du même métier qui compromettent leur réputation par de mauvais produits.

De là toutes les réglementations que l'histoire a maintes fois rapportées. Peu à peu, la corporation s'affirme, elle paie son monopole en abdiquant sa liberté. C'est, d'ailleurs, à cette époque une sorte de fief concédé par le seigneur lorsque c'est lui qui octroie le privilège. C'est lui qui, dans ce cas, administre les corps de métiers, en se servant des ministérielles (de *ministeria* vient le mot « métier »). L'association est quelquefois volontaire, spontanément issue des besoins d'une population dont les artisans de même métier se groupaient à l'instar des bourgeois qui avaient créé la commune. L'idée de monopole économique était d'ailleurs toute naturelle dans une société où les privilèges octroyés étaient une règle. Il ne faudrait pas croire, en effet, que cette organisation fût toujours à l'avantage des maîtres (1). Certains privilèges n'étaient-ils pas concédés, dans bien des cas, aux ouvriers de la ville au détriment des ouvriers du dehors ? Les règles sont d'ailleurs nombreuses qui protègent l'apprenti et l'ouvrier contre les exigences du patron et les décisions des jurés peuvent être presque toujours déférées à la juridiction des prévôts.

(1) E. LEVASSEUR : *Histoire des classes ouvrières en France depuis la conquête de César jusqu'à la Révolution Française* ; T. I, Liv. III, Chap. IV, pp. 313 et suiv.

Nous n'insisterons pas sur les règles diverses de l'exercice du métier ; rappelons seulement que le titre de maître ne s'obtenait pas gratuitement. Il fallait payer au seigneur, qui était quelquefois le roi, et aux métiers, parfois même à chaque confrère. A Paris, où un certain nombre de métiers appartenaient au Roi ou à ses officiers royaux par concession, on achetait le métier du roi. En outre, le titulaire du métier payait une redevance annuelle.

A mesure que la vie économique du pays devient complexe, les règles sont de plus en plus sévères ; on finit par exiger dans toutes les professions que le nouveau maître sache le métier et ait assez d'argent pour l'exercer convenablement. Dans certaines corporations (tisserands, drapiers), on n'admet que les fils des maîtres. Les formalités de la réception deviennent de plus en plus compliquées et de plus en plus onéreuses et l'exécution du chef-d'œuvre est très vite une règle générale. L'épreuve dure assez longtemps et coûte cher : les boulangers, par exemple, ne sont admis à réception définitive que quatre ans après leur entrée en exercice. Bien plus, une faute grave, un jugement des maîtres du métier, peuvent priver de ses droits le nouvel établi. Les Prud'hommes, gardes du métier, sont chargés de veiller à l'exécution des règlements ; au dessus d'eux, le prévôt de Paris est le juge ordinaire avec appel devant le Parlement.

Une note discordante dans cet édifice : il existe dans les provinces des métiers libres sans qu'on s'explique, d'ailleurs, les raisons de cette différence et ce n'est qu'à la fin du XVII^e siècle que toutes les professions commerciales et industrielles furent organisées en corporation.

La royauté ne devait pas tarder à insinuer son

autorité dans l'organisme des corps de métiers et Louis XI s'arrogea le droit de créer, dans quelques circonstances, notamment à son avènement, des maîtres dans chaque corporation, en les dispensant des épreuves et du droit à payer (1). Le roi portait ainsi une atteinte formelle au monopole du métier et tandis que le pouvoir central s'efforçait d'élargir le cadre des corps de métiers, ainsi que l'exigeaient les circonstances économiques, les corporations devenaient de plus en plus fermées par un remaniement général des statuts, par une subordination plus étroite des ouvriers, par la partialité qui avait envahi l'examen du chef-d'œuvre, par l'âpreté que mettait chacun à conserver jalousement son monopole. C'est témoin cette querelle entre les *oyers rotisseurs* et les *poulaillers* au sujet de la vente de la petite volaille (1). Tandis que le roi avait trouvé dans les lettres de maîtrise, outre le moyen de se créer un revenu, celui surtout de s'insinuer dans les corporations, les maîtres se défendaient en pratiquant mille vexations pour effrayer les candidats en cherchant à provoquer chez eux le dégoût, en leur demandant de telles contributions pour se faire accepter par la confrérie, qu'il y avait à certaines époques, sur la place, une masse de lettres, sans doute cédées en gros à des traitants, qui trouvaient difficilement des amateurs.

Cette tendance au resserrement du monopole est intéressante et nous aurons à la rappeler plus loin au cours de cette étude.

Du fonds de commerce et de sa cession, il n'est pas question. La collectivité et la corporation exis-

(1) LEVASSEUR, Op. cit., T. I, Liv. IV, Chap. III, p. 545.

(2) LEVASSEUR, Op. cit., T. II, Liv. V, Chap. IV, p. 102.

taient seules. Le travail personnel recevait sa rémunération au fur et à mesure de chaque vente de marchandise. Aucun capital ne s'accumulait en une universalité de biens, dont le monopole ne permettait pas l'existence. Comment, en effet, chaque maître aurait-il pu céder le droit qu'il avait d'exercer le métier puisque la corporation seule, ou le seigneur, quelquefois le roi, pouvait le concéder ?

Cependant la transmission du droit avait lieu la plupart du temps au profit des veuves. Celles-ci pouvaient, en effet, continuer le commerce de leur mari, même au cas où elles se remariaient avec un homme étranger au métier. Il est intéressant de rapprocher cette règle de la règle identique qui concédait les mêmes droits aux veuves romaines. Elle était tellement contraire à l'esprit du métier que maintes professions, notamment les boulangers de Pontoise, contestèrent ce droit que deux arrêts de Parlement durent confirmer (Olim, tome I, 559, I). Hors ce cas, il est quelquefois question d'abandonner le métier, mais jamais de le vendre. Un autre point qui force à la comparaison avec l'antiquité romaine : un patron pouvait vendre à un autre patron l'apprenti qu'il avait commencé à former, en raison de la somme d'argent même investie dans cet apprentissage. Ce droit avait donné lieu à un singulier commerce. Des ouvriers faisaient le sacrifice de s'établir maîtres, ouvraient boutique uniquement pour prendre un apprenti, le vendait avec gros bénéfices et cessaient ensuite un commerce qui n'avait plus d'objet.

En 1581, un édit d'Henri III tenta de réformer les métiers. Il s'agissait d'organiser en corps de métiers tous les artisans du royaume, de rendre le système moins exclusif, en facilitant l'admission de nouveaux venus, en supprimant les abus des jurandes, les mé-

tiers se trouvant placés sous la surveillance directe du pouvoir, et en prélevant un impôt au profit de la royauté. Cet impôt était justifié par la suppression de presque toutes les dépenses extraordinaires qu'exigeait la réception des maîtres.

Cet édit ne fut que la première tentative vers l'unité française et vers une liberté relative. Henri IV et Richelieu s'orientèrent vers la création d'une grande industrie, par l'octroi de privilèges à des manufactures. L'ordonnance de Colbert de 1673 renforça, cependant, la situation des corps de métiers en érigeant en communauté tous les métiers non constitués et en imposant une nouvelle taxe sur les anciennes corporations pour confirmer leurs privilèges. C'est dire que la création des manufactures n'avait pas porté atteinte au système des corporations auxquelles les abus pratiqués au moyen des lettres royales de maîtrise, portaient seuls des coups assez durs.

Dans tout cela, il n'est pas question du fonds de commerce tel que le dix-neuvième siècle devait le voir renaître. « Le Trésor de la Langue Française » de J. Nicot (1600) donne cette définition : « *Fond*, par métaphore, se prend pour le capital d'un marchand, soit de marchandises ou deniers. » Furetière également dans son dictionnaire (1627) : « *fond* se dit de toutes les marchandises d'un marchand... Un tel s'est retiré du négoce, il a vendu son fond. Il se dit aussi de ceux qui ont des machines ou autres ustensiles qui servent à une grande entreprise de manufactures, comme des sucreries ou autres semblables ». Savary, dans son « Parfait Négociant », suit la formation d'un jeune homme qui se destine au commerce et explique qu'un jeune commerçant qui cherche à s'établir peut seulement s'associer avec un négociant âgé pour le remplacer quand il partira

ou bien créer un nouvel établissement, selon les règles du métier. Ainsi donc les cessions sont très rares et encore sont-elles très différentes des cessions actuelles puisqu'il n'y est point question de transmission immédiate : l'acquéreur doit avoir longtemps travaillé chez son prédécesseur et sous ses ordres ; il doit être initié aux traditions de la maison, avoir été longuement présenté à la clientèle. C'est une succession insensible. Au moment où le prédécesseur se retirera, il ne vendra que la marchandise en magasin. Il n'y a pas là vente de fonds proprement dite et Savary ajoute : le jeune négociant profitera du « bon renom acquis à sa boutique par ceux qui l'ont occupée, pour y avoir toujours eu de belles et bonnes marchandises à bon marché ». Mais il n'y a pas de prix pour cela.

C'est seulement dans la cession des offices que commence à naître la distinction entre la finance et la pratique. La finance c'est la valeur du titre conféré par l'autorité ; la pratique, ce que représente le travail accumulé par le cédant ou son prédécesseur. C'est, d'ailleurs, au sujet des offices qu'un avis du Conseil d'Etat de 1831 confirmera l'existence juridique de la clientèle et de l'achalandage pour en justifier le prix.

En février 1776, un édit de Turgot supprime les corporations, car les idées de l'époque tendent à la liberté. Le Parlement résiste. Il faut un Lit de Justice pour faire enregistrer l'édit. En août 1776, on rétablit les corporations dans un cadre plus libéral. Cependant, l'esprit du monopole était l'essence même de la corporation et si ce monopole devait disparaître, c'est la corporation elle-même qu'il fallait détruire. Ce fut un des premiers soins de la Révolution Française. Ce n'est pas ici le lieu de poser les avantages

et les inconvénients du monopole et des corporations de métiers. Notons, seulement, qu'à l'étranger le même système corporatif était en vigueur, car il correspondait à l'état de la civilisation. La disparition des privilèges des corporations laissa l'organisation économique et juridique du petit commerce à reconstituer ; les tâtonnements durèrent un siècle et il semble bien que de ces tâtonnements soit né le fonds de commerce cessible.

Chapitre II

LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE CESSIBLE APRÈS 1789

Ainsi toute l'évolution du petit commerce et de la petite industrie, est commandée au cours des siècles qui ont précédé la Révolution tant par le formalisme du Droit Romain que par l'idée de monopole. Sans chercher à savoir si les corporations du moyen âge sont directement sorties des *collegia* romains, on peut affirmer que le même esprit de privilège empêchait, dans une civilisation comme dans l'autre, que le fonds de commerce fût reconnu dans une entité juridique et prît sa place dans le patrimoine des individus.

Pendant que se termine, après une gloire éclatante, l'évolution de toute une civilisation basée sur la notion de privilège, il semble que l'on perçoive les indices épars des conceptions qui cherchent déjà, selon la loi de l'histoire, à prendre leur place.

Bartole, glosant un texte du Digeste (XXXI, 77, § 16) avait parlé d'universalité au sujet du fonds de commerce (*universalitas mercaturæ*).

Ainsi peut-on trouver dans un arrêt du Parlement

de Besançon du 31 août 1641, l'expression suivante : « les marchandises qui composent un fonds de commerce forment un seul tout et ce tout forme une universalité ».

Au cours du dix-huitième siècle, les maximes de « laissez passer », « laissez faire » s'opposent aux principes du mercantilisme et, sous l'influence de la doctrine physiocratique, se forment les concepts de liberté commerciale et industrielle.

C'est sur l'idée d'universalité, où les éléments incorporels n'ont encore aucune place, que se crée la notion juridique de fonds de commerce et c'est une fois que la doctrine de la liberté commerciale a été imposée par la loi du 17 mars 1791 qui supprime les corps de métiers et proclame la liberté du travail, que les idées éparses sur le fonds de commerce peuvent prendre une consistance et donner lieu à une création de droit. Le fonds de commerce est si bien la contre partie du privilège que la patente, établie comme seule obligation par la loi du 17 mars 1791 pour pouvoir exercer le commerce, est proposée par un orateur comme devant être proportionnelle aux bénéfices du commerçant. L'opposition que cette idée rencontre à la Constituante, trouve sa seule raison dans l'insulte que ferait à la liberté toute inquisition domestique. On trouve plus simple de fixer l'impôt d'après le loyer et l'Assemblée proclame : « Le droit des patentes correspond aux jurandes, aux maîtrises, au vingtième d'industrie, à la portion de taille personnelle qu'on faisait payer aux artisans et aux marchands de plus qu'aux autres citoyens, aux droits d'entrée des villes... » ; tout ceci sans que la liberté fût proclamée vis-à-vis de l'étranger, car les droits de douane et certaines prohibitions subsistaient.

Les esprits sont cependant si portés vers l'idée de

monopole que les protestations accueillent partout la suppression des corps de métiers, celle de Marat notamment.

Pour marquer l'évolution lente des idées sur ce point et la difficile naissance du fonds de commerce, il importe de rappeler qu'une réserve avait été faite dans l'octroi des libertés commerciales pour les boulangers et pour les bouchers.

Sous le Consulat, on vit reparaître la corporation dans ces deux corps de métiers sans cependant que le chef-d'œuvre et la maîtrise fussent rétablis ; ainsi le nombre des boulangers était fixe, une surveillance était exercée par des syndics ; ce qui ne revivait pas, c'était l'indépendance de la corporation vis-à-vis du pouvoir central. La charcuterie eut aussi ses règlements. Le décret du 15 décembre 1813, reconstituait même un embryon de corporation chez les marchands de vins : ceux-ci avaient rédigé à Paris, en l'an 1804, un projet détaillé de statuts. De nombreuses pétitions et des lettres confidentielles au Premier Consul réclamaient le rétablissement des corporations. En 1806, les Départements demandent encore à l'Empereur une réglementation. Le principe de la liberté triompha cependant peu à peu.

La corporation des bouchers fut à nouveau rétablie par l'ordonnance du 18 octobre 1829 (1). A partir de 1832, l'application en fut très sévère et c'est seulement le décret du 24 février 1858 qui supprima la réglementation et le monopole et déclara libre la profession de boucher à Paris. Un décret du 22 juin 1863 supprima le monopole des boulangers : c'était la dernière restriction à la liberté commerciale qui avait subsisté.

(1) E. LEVASSEUR : *Histoire des classes ouvrières en France de 1789 à 1870*. T. I, Liv. III, Chap. I.

Une indication, en passant, sur les mouvements des prix à la même époque : M. Levasseur (cp. cit.) indique que, malgré la suppression du monopole des bouchers, les prix de la marchandise restèrent stables ; dans les huit années précédentes, cependant, ils avaient un peu augmenté. Pendant cette difficile adaptation de l'économie nationale au régime de la liberté, on retrouve les mêmes hésitations dans la doctrine, dans la législation et les décisions des tribunaux.

La loi du 22 frimaire an VII frappait d'un droit proportionnel les ventes de meubles. A la vente d'un fonds de commerce, ce droit s'appliquait aux marchandises. Mais si un prix global était stipulé pour les marchandises, les meubles et la clientèle, une ventilation était établie par l'administration de l'Enregistrement et le droit fixe seul frappait la partie du prix correspondant à l'achalandage.

Une décision du 31 mai 1808 du Ministère des Finances précisait que la simple pratique d'un avoué ne pouvait être rangée dans la classe des meubles et que sa cession ne présentait qu'un abandon de créance : le droit proportionnel ne pouvait donc être exigé.

Merlin rapporte, dans son Répertoire universel et raisonné de la jurisprudence, les décisions judiciaires qui intervinrent dans une affaire de legs d'usufruit d'un fonds de commerce.

Le citoyen Fourrier était mort, laissant un « fonds de boutique » d'épicerie dont il avait légué l'usufruit à sa veuve, à charge d'estimation. Cet usufruit devait cesser au fur et à mesure que ses enfants se marieraient. Elle était tenue de leur remettre, à ce moment, la part qui leur revenait dans le fonds. La veuve exploita ce fonds en société avec le citoyen

Pyon ; elle lui céda son fonds et, quand ses enfants se marièrent, elle leur offrit, en remboursement de leurs droits, au lieu d'une part proportionnelle dans les marchandises ou objets composant le fonds de commerce, une part de la valeur estimative qui avait été donnée à celui-ci et qui était représentée par des billets souscrits par Pyon pour le prix de la cession qui lui avait été consentie. Les héritiers repoussèrent cette offre, en soutenant que leur mère, usufruitière du fonds, ne pouvait l'aliéner et qu'elle était tenue de leur remettre les marchandises même qu'elle y avait trouvées ou des marchandises semblables.

Ainsi sous le nom de fonds de commerce ne comprend-on toujours que les marchandises. L'espèce est cependant intéressante car la demande s'appuie essentiellement sur la notion de l'universalité du fonds de commerce qu'on sent présente partout dans la discussion et qui n'est exprimée nettement nulle part, parce que l'élément achalandage n'est pas encore dégagé.

Un jugement du Tribunal Civil du Doubs, rendu le 26 fructidor an VII, repoussa les prétentions des héritiers avec cet attendu intéressant :

« Attendu que l'usufruit de la mère portait sur des choses fongibles et que le père en ordonnant l'estimation avait indiqué vouloir que la veuve restituât seulement la valeur du fonds de commerce dont l'usufruit lui était légué. »

Les demandeurs déboutés allèrent en appel et le Tribunal d'Appel de Besançon infirma le jugement de première instance le 23 thermidor an IX : « Attendu que la veuve n'avait pu vendre sans nécessité constatée, approbation de la famille et ordonnance de justice, soit que l'on considère le fonds de boutique dont s'agit comme universalité de meubles ou

comme un immeuble fictif ou comme un meuble précieux ; attendu, d'ailleurs, que le mari ne lui avait légué qu'un usufruit et non une propriété, que l'estimation ordonnée n'avait eu pour objet que de constater la valeur du fonds de commerce pour en assurer la restitution et prévenir les difficultés de la liquidation entre la mère et les enfants. »

Un pourvoi en cassation fut formé pour violation de la loi *de usufructu earum rerum quæ usu consumuntur*.

La Cour Suprême, dans son arrêt du 9 Messidor an XI n'admit pas la thèse un peu nouvelle du Tribunal d'Appel qui cherchait dans les qualificatifs d'universalité de meubles, immeubles fictifs, meuble précieux, le motif de distinguer l'universalité constituée par un fonds de commerce, des marchandises prises en tant que biens fongibles.

En fait, la résistance à l'idée nouvelle est difficile : un « fonds de boutique » n'est, au dire de la Cour de Cassation, et ne peut être considéré que « sous l'aspect d'une généralité de meubles fongibles » ; la propriété doit en passer au légataire usufruitier sauf à en vendre la valeur en numéraire lors de la cessation de l'usufruit ; un legs de cette nature est « fongible dans ses parties et dans son ensemble » et la Cour justifie cette fongibilité dans l'ensemble en disant qu'une chose est fongible non seulement « lorsqu'une espèce ou plutôt un individu de cette espèce peut être remplacé par une autre quantité », mais aussi « quand elle est de nature à pouvoir être représentée par argent, qui est le premier de tous les objets fongibles » théorie essentiellement discutable ; et en vertu de cette doctrine, elle fait une distinction entre le fonds de boutique légué en usufruit et celui que fait valoir un marchand comme sa propriété avec

l'intention de le conserver ; car ici, dit-elle, « son produit se calcule par le bénéfice des ventes et des reventes » tandis que, en matière d'usufruit, sa valeur doit être fixée à l'estimation faite ; enfin, en dernière analyse, la Cour prétend que si l'usufruitière avait dû restituer le « fonds de boutique » en nature, le legs aurait été sans avantage « par la raison que le profit des ventes et reventes ne pourrait être considéré comme le fruit de la chose à lui léguée, mais seulement comme le résultat de son industrie personnelle et comme le bénéfice éventuel de son commerce, ce qui serait contre la nature du legs d'usufruit dont le légataire doit, dans tous les cas, percevoir les fruits », et aussi parce qu'en entretenant le fonds de boutique, l'usufruitière pourrait n'éprouver que des pertes.

C'est l'absence de la notion économique et juridique de fonds de commerce qui a contraint la Cour Suprême à ce raisonnement spécieux. Elle avait refusé de suivre le rapporteur Try qui semble avoir vu le nouveau côté de la question, se demandant si l'acquisition d'un fonds de commerce est un titre d'où dérive pour l'acquéreur et ses ayants cause le droit de se dire successeur et, affirmant quant à lui, que la vente comprenait l'aliénation de la propriété physique et de la propriété morale.

Dans une autre espèce, le Tribunal Civil de la Seine, par un jugement du 18 floréal an IX avait refusé d'accepter cette idée du fonds de commerce ; le Tribunal d'Appel de Paris, se prononçant sur ce jugement, la reçoit dans un Arrêt du 29 thermidor an IX, mais sans se compromettre, disant seulement que l'expression générale « maison de commerce » emporte indistinctement tous les avantages qui y sont attachés,

Le Commissaire du gouvernement Try avait été plus loin, en posant que la vente du fonds de commerce dont il s'agissait, comprenait l'aliénation de la propriété physique que sont les instruments d'exploitation et celle de la propriété morale que sont l'achalandage et la possession de la confiance publique ».

Quant à la doctrine, elle n'a pas encore, à cette époque, dégagé la notion de fonds de commerce.

Proudhon, dans son « Traité des droits d'usufruit, d'usage, d'habitation et de superficie » (1821) déclare : « Un fonds de commerce est une universalité composée de marchandises à vendre. Il n'est composé que d'effets mobiliers. Il n'a aucune adhérence avec le sol, sur lequel il existe. Il est, par conséquent, tout mobilier lui-même. Abstraction faite des créances qui peuvent en faire partie et dont nous parlerons dans un autre chapitre, un fonds de commerce peut n'être composé que de choses qui se consomment par le premier usage » (N° 1.010).

Dans son livre IV, N° 1851 : « Un fonds de commerce de banque est encore un tout composé d'actif et de passif comme le droit d'hérédité, parce qu'un fonds de commerce comprend, soit les marchandises destinées à la vente, soit les créances, soit enfin les dettes commerciales inhérentes aux négociations du commerçant... »

C'est la transmission des offices, qui subsiste de l'ancien régime et qui proclame nettement la distinction de la pratique et de la finance, qui va donner naissance à la première décision consacrant l'existence d'éléments incorporels.

L'article 91 de la loi du 28 février 1816 accorda aux notaires, avoués et huissiers, la faculté de présenter leur successeur et bientôt un avis du Comité

des Finances du Conseil d'Etat rendu le 8 juin 1831 déclarait que le droit proportionnel de 2 % est dû sur toutes les cessions d'offices de notaires, avoués et autres de même nature « ainsi que sur l'achalandage et les pratiques des marchands ». Un jugement du 31 mars 1839 se conformait à cette idée nouvelle en reconnaissant qu'un achalandage est un bien incorporel et mobilier susceptible d'être vendu (1).

La notion de fonds de commerce cessible se forme donc peu à peu dans le cours du dix-neuvième siècle et, cependant, comme la loi fait défaut qui régirait les cessions de fonds de commerce, ceux-ci sont d'abord transmis presque exclusivement de père en fils. Leur vente à un étranger est difficile ; c'est par cette transmission de famille, par cette immobilisation des fonds dans les familles, que se forment des fonds qui, longuement et sérieusement exploités, pourront justifier une mutation, un prix d'achat, et accréditer à juste titre l'application du contrat de vente à un élément incorporel, l'achalandage.

En fait, il s'agit là d'un domaine encore peu exploré. La Jurisprudence n'a guère à se prononcer sur la question puisque c'est, en quelque sorte, un ordre d'idées un peu étranger au monde commercial. La première manifestation législative qui, dans cette évolution, consacrera l'existence du fonds de commerce sera une loi fiscale. On s'est, en effet, rendu compte que la transmission de la propriété d'un fonds de commerce et d'une clientèle pouvait, par une sorte d'assimilation aux mutations immobilières, justifier la perception d'un droit d'enregistrement dans

(1) CENDRIER : *Le fonds de commerce*, 1930, p. 517.
Dalloz, Jus. Gén. V° Enregistrement, t. 22, p. 374, note 1.

un délai déterminé. L'avis du Conseil d'Etat que nous avons rapporté n'avait envisagé l'application du droit proportionnel que lorsqu'il y aurait lieu à enregistrement, production d'un contrat en justice par exemple. Les cessions étaient devenues plus fréquentes et pouvaient être une source de revenus intéressants pour le Trésor. La loi du 28 février 1872 indique nettement les différents éléments de la vente du fonds de commerce que nous connaissons et qui sont reconnus par la pratique : achalandage, cession du droit au bail, et des objets mobiliers ou autres servant à l'exploitation du fonds.

Les travaux préparatoires prouvent combien on hésitait encore sur la nature du fonds de commerce : un amendement de M. Lespinasse tendait à faire appliquer à ces mutations le droit de cession de bail de 20 centimes pour cent. Ils nous donnent aussi une indication sur le nombre des cessions de fonds de commerce qui, au dire de M. Langlois, étaient, à cette époque, aussi fréquentes que les mutations immobilières.

C'est le nantissement qui le premier sera réglé par une loi commerciale, celle du 1^{er} mars 1898. Jusqu'à ce jour, la mise en gage d'un fonds de commerce avait été pratiquée par la remise entre les mains du créancier du bail lui-même et du titre de propriété du fonds ; c'était un simulacre de dépossession, c'était l'imitation, autant qu'il se pouvait, des formalités prévues par l'article 93 du Code de Commerce, moyens assez primitifs, d'ailleurs, et fort imparfaits, puisqu'aucune publicité n'était donnée à cette dépossession fictive et qu'ainsi toutes les fraudes étaient permises. Or, la loi de 1898 fut assez mal accueillie, le monde commercial, notamment, manifesta peu d'empressement à l'appliquer. La Jurispru-

dence elle-même accueillait difficilement cette consécration d'une dépossession fictive dès lors réalisée par une simple inscription sur un registre public. C'est ainsi qu'on peut relever dans ce sens un jugement du Tribunal de Commerce de la Seine du 5 novembre 1898 (Gaz. du Palais, 1898, 622) et un arrêt de la Cour d'Appel de Paris du 1^{er} août 1900 (Gaz. du Palais, 26 octobre 1900).

A la fin du XIX^e siècle, le fonds de commerce cessible a pris peu à peu sa place. Sa nature d'universalité juridique est définitivement consacrée par l'arrêt de la Chambre des Requêtes de la Cour de Cassation du 13 mars 1888 (Dal. 1888, 1, 351) : on y trouve une définition détaillée du fonds de commerce tel que nous le connaissons maintenant et cette assurance, intéressante pour le point de vue qui nous occupe ici, que « rien ne permet d'attribuer au mobilier et au matériel (il s'agit d'un hôtel) une valeur supérieure à celle des autres éléments ».

Le fonds de commerce est-il universalité de droit ou universalité de fait ? La question a été souvent étudiée et discutée. Elle est hors du cadre de cette étude. Il faut, cependant, indiquer que, au cours de la première moitié du XIX^e siècle, c'est la théorie de l'universalité de droit qui prévalait : nous avons cité en ce sens Proudhon, à qui il faut joindre beaucoup plus tard J. Valéry (« Des contrats par correspondance », 1895). Nous pensons qu'il faut voir là, chez Proudhon notamment, une des dernières influences du Droit Romain. C'est l'idée de la *merx periculuaris* qui persiste. L'opinion contraire a fini par dominer, exprimée par Laurent, Lebre, Lyon-Caen et Renault, Aubry et Rau, Thaller. Quant à la Jurisprudence, elle n'a guère eu à s'en occuper. Quoiqu'il en soit, le fonds de commerce est, actuel-

lement, reconnu comme une universalité de fait dont la cession n'entraîne pas transmission des créances et des dettes. Nous chercherons à montrer que cette conception est la seule qui soit conforme à la nature économique de l'opération de vente appliquée à un fonds de commerce.

Peu à peu, les idées s'habituent, après 1898, aux nouvelles règles indispensables pour la pratique de la notion de fonds de commerce cessible et l'on aboutira à la loi du 17 mars 1909, qui ne fera, en réalité, que consacrer timidement toute une pratique déjà ancienne, au lieu de créer un véritable statut des fonds de commerce ainsi que c'eût été indispensable devant la place chaque jour croissante que prenait celui-ci dans la fortune des individus.

Chapitre III

CESSIONS D'AVANT-GUERRE ET .CESSIONS D'APRES-GUERRE : STATISTIQUES (1)

Les opinions les plus contradictoires ont été émises sur le petit commerce. Les uns ont prétendu que tout était sacrifié pour son développement, qu'il était un corps parasite vivant aux dépens de la collectivité ; les autres, au contraire, ont cru assister à l'élimination progressive du fonds de commerce exploité par l'individu au profit de la grande entreprise et notamment des établissements à succursales multiples. La seule vérification possible est d'avoir recours aux chiffres. Connaître le nombre de fonds de commerce est à peu près impossible, surtout si l'on veut pouvoir établir une comparaison. La seule source de renseignements de ce genre serait le Registre du Commerce. Or, celui-ci est une création d'après-guerre. Nous avons donc basé nos observations sur les chiffres des individus payant la Contribution de la patente.

(1) Les chiffres qui sont publiés dans le présent chapitre nous ont été obligeamment communiqués par le service de la statistique de la Ville de Paris.

Les chiffres que nous allons indiquer ne concernent que la Ville de Paris, mais ils sont particulièrement intéressants pour étudier l'évolution du petit commerce. C'est à Paris, en effet, que la concurrence des grosses entreprises est redoutable. Dans ces chiffres sont compris, conformément à la loi du 15 juillet 1880, des patentés non commerçants dont nous n'avons pu évaluer le nombre. Mais il est certain que la très grande majorité des patentes s'applique à l'exploitation de fonds de commerce. En tout cas, le sens de l'évolution se dégagera de cette statistique avec la même sûreté.

Années.	Nombre de patentes.	Années.	Nombre de patentes.
1901	189.976	1917	183.621
1902	192.733	1918	203.102
1903	195.483	1919	244.436
1904	197.030	1920	241.136
1905	198.296	1921	242.243
1906	200.390	1922	259.404
1907	203.948	1923	255.645
1908	206.728	1924	262.568
1909	209.932	1925	261.077
1910	212.966	1926	269.292
1911	218.034	1927	274.906
1912	226.911	1928	276.340
1913	224.969	1929	270.462
1914	216.111	1930	252.782
1915	128.889	1931	250.928
1916	173.297		

Une remarque sur la nature de la patente : c'est un impôt annuel fixé sur l'état des choses au premier janvier de l'année. Une cessation de commerce per-

met sa suppression. Le mouvement de cet impôt permet donc de suivre pas à pas l'évolution du fonds de commerce. Il est évident, à considérer les chiffres ci-dessus exposés, que les gens inquiets sur le sort du petit commerce, peuvent se rassurer. Le nombre des assujettis à la patente n'a fait que croître depuis le début du XX^e siècle, et cela, dans une agglomération où l'industrie tient une grande place et où la grosse entreprise trouve tous les éléments favorables à son développement. La progression est impressionnante de régularité jusqu'à la guerre. L'année 1915 marque une chute brusque, naturellement. Puis la progression se reproduit chaque année avec un accroissement brutal en 1919 correspondant à l'abaissement de 1915 et à l'essor du commerce après la guerre. Le maximum est atteint en 1928 avec 276.340 patentes. A cette époque, le commerce jouit de la plus grande faveur à cause des profits qu'il donne, dans une société où la dépense et le luxe tiennent un rôle important. Bien que les signes avant-coureurs du ralentissement des échanges se montrent partout, l'élan est donné et se poursuit. La crise de 1929 arrête le mouvement et, en 1930, c'est une chute au chiffre de 252.782 qui se maintient à peu près en 1931. Il importe, pour la comparaison, de remarquer qu'en trente ans, le nombre des patentes a augmenté de trente-quatre pour cent environ, si l'on prend pour base du calcul le chiffre de 1901. Le chiffre le plus élevé de 1928 accusait un accroissement de quarante-six pour cent. C'est donc, en raison de la crise, une baisse d'environ douze pour cent qu'il faut enregistrer en 1931. La diminution ne s'est sûrement pas arrêtée à ce niveau, mais les chiffres suivants ne sont pas encore établis et il est impossible d'avoir un renseignement sur ce point.

On peut, cependant, conclure que la vitalité du petit commerce n'a cessé de s'affirmer tant au cours de la période calme d'avant-guerre que pendant les années d'effervescence qui ont suivi 1919. Cette évolution explique l'acuité des problèmes qui se posent au sujet du statut du petit commerce. Il est aisé de comprendre, dans ces conditions, la pénurie des locaux, la valeur de plus en plus grande du pas de porte, les demandes des propriétaires sur la légitimité desquelles nous reviendrons dans le chapitre suivant, les revendications âpres pour la « propriété commerciale », qui se présente ainsi sous la forme d'une concurrence entre commerçants et non d'un conflit entre propriétaires et locataires, ce que nous tenterons de démontrer par l'analyse des faits.

La valeur des fonds de commerce fait naître également des remarques intéressantes. Les statistiques que nous allons commenter nous ont été fournies par le Service de la Statistique de la Ville de Paris, mais c'est l'Administration de l'Enregistrement qui les établit chaque année, d'après les déclarations qui lui sont faites sur toutes les mutations de fonds. Nous croyons savoir que ces statistiques nécessitent un travail très considérable, et que les documents de base, fournis par les parties, ne permettent pas d'établir des chiffres absolus. Il ne faut donc pas y voir autre chose qu'un ordre de grandeur, élément d'ailleurs suffisant pour pouvoir en tirer des conclusions générales sur l'évolution des prix. Un facteur d'erreur est souvent important: nous voulons parler des dissimulations qui sont une règle presque absolue dans les cessions de fonds de commerce. Il n'est pas rare que les sommes dissimulées au fisc atteignent vingt-cinq à trente pour cent du prix de vente. La proportion de cinquante pour cent se rencontre quel-

quefois. Les abus étaient devenus si considérables, que l'Administration de l'Enregistrement décida la création d'un service de contrôle analogue à celui qui existe en matière de ventes d'immeubles. Ce service entra en fonctions en septembre 1931. L'avis général de l'Administration est que ce contrôle a inspiré une crainte salutaire aux vendeurs et aux acquéreurs et que les prix des ventes sur les actes ont depuis lors notablement augmenté. Il n'est point inutile de tenir compte ici de ces considérations, puisque les seules statistiques actuellement dressées s'arrêtent au seuil de 1932. Une seule observation importe pour la lecture des tableaux qui vont suivre, c'est qu'il faut majorer les prix marqués d'un coefficient moyen. Il nous paraît juste, d'après les renseignements puisés aux sources les plus sûres, de fixer ce coefficient à 15 % pour les années qui ont précédé la fin de la guerre et à 25 % pour celles qui l'ont suivie. En effet, l'évolution de la mentalité générale est indiscutable et la fraude est actuellement d'autant mieux acceptée des parties, malgré tous les inconvénients qu'elle présente, que le taux du droit d'enregistrement a augmenté dans des proportions énormes.

Pour préciser les idées à ce sujet, rappelons que ce droit a été fixé à 2,50 % par la loi du 28 février 1872, art. 7, et porté à :

5 % par la loi du 25 juin 1920, art. 24 ;

6 % par la loi du 22 mars 1924, art. 3 ;

6,60 % par la loi du 13 juillet 1925, art. 43 ;

9 % par la loi du 4 avril 1926, art. 30 ;

sans compter le droit de première mutation. La loi du 31 juillet 1929 (art. 1^{er}) l'a ramené à 8 % auquel il faut ajouter la taxe de première mutation qui est

actuellement de 3 % et, en ce qui concerne les fonds situés à Paris, une taxe municipale de 1,25 %.

Nous reproduisons donc, ci-après, sous le bénéfice de ces observations, le relevé des nombres de ventes, des totaux des prix et des prix moyens pratiqués dans les fonds de commerce de Paris, et répartis en 46 principales catégories :

Architectes, Dessinateurs, Métreurs.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	17	146.054	8.500
1907	22	1.287.495	58.500
1908	13	144.904	11.000
1909	20	352.314	17.600
1910	20	1.909.476	95.400
1911	19	158.685	8.300
1912	41	418.073	10.200
1913	44	448.356	10.200
1914	25	334.568	13.300
1915	2	6.900	3.400
1916	2	17.262	8.500
1917	5	60.032	12.000
1918	10	31.292	3.100
1919	30	604.731	20.100
1920	17	276.500	16.200
1921	33	1.090.000	33.000
1922	18	561.000	36.000
1923	29	787.351	24.300
1924	23	824.933	40.000
1925	25	1.956.689	74.300
1926	23	1.287.300	55.800
1927	18	582.757	30.100
1928	21	528.740	25.200
1929	26	1.613.300	62.050
1930	13	567.300	43.638
1931	11	816.700	74.245

Armes

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	11	374.123	34.000
1907	7	85.967	12.200
1908	20	253.295	12.600
1909	11	156.283	14.100
1910	21	642.100	30.500
1911	36	952.593	26.400
1912	33	662.897	20.000
1913	63	1.081.630	17.100
1914	48	1.329.346	27.600
1915	3	11.150	3.700
1916	8	232.240	29.000
1917	12	184.220	15.300
1918	7	236.549	62.200
1919	37	4.053.093	109.000
1920	30	2.183.000	72.700
1921	27	1.336.000	50.000
1922	31	1.887.000	60.000
1923	40	3.639.728	90.000
1924	30	2.252.209	75.000
1925	15	1.718.600	114.500
1926	11	1.286.575	116.900
1927	9	430.854	47.800
1928	12	473.850	39.500
1929	25	869.300	34.780
1930	22	1.686.100	76.640
1931	12	2.967.800	247.316

Bains, Lavoirs, Blanchisseries.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	104	1.081.703	10.300
1907	109	1.174.500	10.700
1908	161	1.200.752	7.400
1909	196	1.395.039	7.100
1910	175	1.705.752	9.400
1911	168	2.094.417	12.500
1912	262	2.380.315	9.000
1913	306	1.962.883	6.400
1914	175	1.343.828	7.500
1915	31	233.617	7.500
1916	31	196.440	6.300
1917	35	648.247	18.500
1918	54	518.988	9.500
1919	245	4.974.999	20.300
1920	290	6.291.500	21.600
1921	286	10.505.500	36.000
1922	284	11.122.800	39.000
1923	304	12.521.331	41.000
1924	305	11.370.787	39.000
1925	233	13.707.778	58.800
1926	168	9.440.024	56.200
1927	174	5.231.982	30.000
1928	181	6.743.355	37.200
1929	214	11.496.900	53.724
1930	241	21.757.200	90.278
1931	255	17.431.200	68.357

Bazars, Bimbeloterie

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	65	1.082.001	16.600
1907	84	860.300	10.200
1908	76	699.354	9.200
1909	48	840.428	17.500
1910	92	918.547	9.900
1911	99	1.264.800	12.700
1912	133	2.086.280	15.600
1913	115	2.290.110	19.800
1914	94	1.965.944	20.800
1915	11	141.320	12.800
1916	20	483.741	24.100
1917	17	526.891	31.000
1918	21	427.267	19.800
1919	89	2.810.235	31.500
1920	135	5.578.500	41.300
1921	125	1.022.500	8.200
1922	160	4.497.600	38.100
1923	183	9.070.598	48.000
1924	170	10.332.159	60.000
1925	126	6.722.241	53.300
1926	134	9.668.817	72.000
1927	109	5.431.324	49.800
1928	94	4.360.964	46.400
1929	105	7.878.900	68.357
1930	94	6.327.400	67.312
1931	85	5.590.700	65.772

Boucherie, Charcuterie, Triperie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	519	4.928.084	9.500
1907	653	5.875.770	8.900
1908	597	4.922.447	8.200
1909	675	8.399.819	12.400
1910	518	5.167.656	9.900
1911	512	5.788.329	11.300
1912	514	6.528.671	12.700
1913	505	7.217.588	14.300
1914	320	4.670.706	14.500
1915	46	321.034	7.000
1916	62	493.784	7.900
1917	74	1.517.500	20.500
1918	112	1.117.443	10.000
1919	805	15.548.303	19.300
1920	862	27.951.000	32.400
1921	813	26.175.000	32.000
1922	924	38.763.000	41.500
1923	716	44.817.277	62.000
1924	708	48.547.361	69.500
1925	547	48.441.311	88.500
1926	431	35.305.493	81.900
1927	378	35.181.414	93.000
1928	486	55.055.386	103.000
1929	530	58.239.300	109.885
1930	523	62.541.400	119.582
1931	515	64.738.800	125.706

Boulangerie, Pâtisserie, Confiserie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	438	8.501.788	19.400
1907	589	9.782.304	16.600
1908	461	10.570.154	22.800
1909	527	14.587.323	27.600
1910	387	3.987.769	10.300
1911	451	13.578.043	30.100
1912	426	10.645.673	25.000
1913	258	5.856.291	23.000
1914	131	3.220.882	24.800
1915	29	441.386	15.200
1916	49	2.531.914	42.000
1917	64	1.306.864	20.300
1918	51	1.819.811	35.600
1919	803	51.546.946	64.100
1920	917	77.383.000	85.400
1921	852	96.003.000	112.000
1922	834	100.402.400	120.000
1923	639	76.140.924	119.000
1924	561	62.791.503	110.000
1925	483	72.735.302	155.000
1926	365	53.962.709	142.000
1927	265	40.537.594	153.000
1928	348	64.890.104	185.000
1929	474	96.515.600	203.619
1930	603	115.389.000	191.358
1931	494	114.145.900	231.064

Bijouterie, Horlogerie, Orfèvrerie

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	95	2.480.484	26.100
1907	130	3.974.276	30.500
1908	127	3.936.720	31.000
1909	137	3.160.349	23.000
1910	148	2.548.355	17.200
1911	103	6.102.388	59.200
1912	122	3.043.249	25.000
1913	122	3.326.029	27.200
1914	77	3.328.053	43.200
1915	13	422.437	32.400
1916	19	1.014.368	53.300
1917	30	345.377	11.500
1918	35	1.218.453	34.700
1919	239	8.594.491	35.800
1920	269	11.230.000	41.700
1921	167	13.387.500	80.000
1922	174	8.874.700	51.000
1923	195	16.148.253	80.000
1924	169	13.760.909	80.000
1925	152	13.177.812	86.700
1926	131	10.636.351	81.200
1927	106	7.254.213	68.400
1928	122	8.667.404	71.000

Bois, Charbons.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	98	1.048.728	10.600
1907	87	691.218	7.800
1908	138	1.017.211	7.400
1909	233	1.927.078	8.400
1910	188	1.936.897	10.300
1911	292	2.121.107	7.200
1912	249	1.887.562	7.800
1913	161	1.450.071	9.000
1914	74	518.738	7.000
1915	5	34.600	6.900
1916	10	227.235	22.723
1917	19	893.467	47.000
1918	23	898.237	39.000
1919	195	3.092.045	15.300
1920	357	11.032.500	28.100
1921	157	4.367.000	27.700
1922	193	4.449.700	23.000
1923	131	5.123.495	39.000
1924	108	4.440.854	41.000
1925	159	8.543.485	53.700
1926	132	7.048.322	53.100
1927	50	2.346.492	46.900
1928	70	3.642.166	52.000
1929	23	856.300	37.230
1930	34	1.486.300	69.211
1931	17	1.176.600	109.885

Chapellerie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
—	—	—	—
1906	13	253.153	19.000
1907	11	162.050	14.700
1908	25	578.234	23.100
1909	32	436.026	13.600
1910	50	1.795.639	35.900
1911	38	857.835	22.500
1912	46	704.966	15.300
1913	34	287.881	8.400
1914	25	432.238	17.200
1915	4	88.228	22.000
1916	4	63.005	15.700
1917	8	94.153	11.700
1918	8	63.447	7.000
1919	64	738.219	11.500
1920	78	1.777.000	22.800
1921	101	1.531.500	15.300
1922	61	3.001.400	50.000
1923	88	7.857.858	90.000
1924	61	4.070.303	66.000
1925	63	54.170.062	86.000
1926	60	3.575.347	59.500
1927	38	1.508.881	39.700
1928	36	2.439.656	67.700
1929	64	4.550.700	71.104
1930	50	3.703.700	74.074
1931	50	3.316.700	66.334

Chaussures, Cordonnerie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
—	—	—	—
1906	58	316.243	5.400
1907	90	787.348	8.700
1908	102	623.550	6.100
1909	325	3.145.513	9.600
1910	137	1.652.267	12.000
1911	192	1.515.834	7.300
1912	170	1.070.828	6.300
1913	150	733.175	4.200
1914	93	1.019.606	10.900
1915	22	340.590	15.400
1916	37	764.896	20.700
1917	54	1.137.842	21.000
1918	75	1.374.576	18.300
1919	263	4.550.117	17.300
1920	325	5.977.000	18.400
1921	174	4.927.000	34.000
1922	288	4.310.200	15.000
1923	251	5.640.288	22.500
1924	264	11.439.155	54.000
1925	303	17.374.261	57.300
1926	245	11.876.673	48.400
1927	177	6.574.341	37.100
1928	194	8.512.401	43.800
1929	198	8.166.000	41.242
1930	247	15.758.000	63.797
1931	150	6.700.800	44.672

Chemiserie, Lingerie, Corsets.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	224	1.234.987	5.500
1907	123	1.375.357	11.900
1908	39	425.002	11.000
1909	59	585.956	10.000
1910	217	1.475.756	6.700
1911	180	2.894.605	16.000
1912	126	5.559.098	44.000
1913	93	885.829	9.400
1914	46	437.906	9.500
1915	25	124.725	5.000
1916	27	187.271	6.900
1917	43	455.609	10.500
1918	62	1.503.453	24.200
1919	324	6.512.925	20.900
1920	318	8.129.500	25.800
1921	263	6.298.000	24.000
1922	358	9.986.000	28.000
1923	321	10.888.512	34.000
1924	266	25.069.822	90.000
1925	295	16.416.580	55.000
1926	280	16.789.455	59.900
1927	194	8.491.850	43.700
1928	218	12.303.724	56.400
1929	239	17.977.600	76.056
1930	278	18.395.500	66.170
1931	237	14.465.600	61.036

Coiffeurs, Parfumeurs.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	235	897.506	3.800
1907	283	1.280.218	4.500
1908	281	2.787.329	9.800
1909	325	3.145.513	9.500
1910	336	2.017.927	5.600
1911	426	2.657.755	6.200
1912	451	2.991.060	6.500
1913	433	2.669.029	6.100
1914	283	2.534.563	8.900
1915	40	111.597	2.700
1916	35	201.320	5.600
1917	71	804.380	11.000
1918	100	2.128.119	21.200
1919	666	9.440.958	14.100
1920	649	10.612.500	16.300
1921	176	5.182.000	29.000
1922	564	15.220.900	27.000
1923	602	22.848.281	38.000
1924	661	28.232.899	42.000
1925	519	31.253.971	60.200
1926	466	30.573.093	65.600
1927	301	18.079.644	60.000
1928	329	28.479.655	66.300
1929	487	38.676.100	79.417
1930	570	44.522.600	78.109
1931	439	32.133.400	73.196

Commission, Représentation.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
—	—	—	—
1906	»	»	»
1907	37	584.873	15.700
1908	37	400.740	10.700
1909	8	72.414	9.000
1910	48	518.656	10.700
1911	56	993.134	17.600
1912	50	2.096.122	41.900
1913	44	1.524.468	34.600
1914	25	352.934	14.000
1915	15	88.357	5.800
1916	13	167.991	12.800
1917	14	78.335	5.500
1918	18	133.700	7.300
1919	131	1.994.719	15.200
1920	81	2.781.500	34.300
1921	331	10.584.000	33.000
1922	147	7.392.800	50.000
1923	167	3.150.225	20.000
1924	171	6.183.037	35.000
1925	101	2.397.686	23.700
1926	32	735.656	22.900
1927	47	1.463.229	31.100
1928	53	2.736.127	51.600
1929	84	2.599.600	30.947
1930	76	2.099.500	27.625
1931	62	2.137.400	34.474

Confection, Couture.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	87	1.615.068	18.400
1907	93	3.090.049	31.500
1908	154	3.450.925	18.200
1909	36	656.272	18.400
1910	30	1.409.821	46.900
1911	115	1.841.700	16.000
1912	95	1.689.272	17.700
1913	108	2.468.313	22.900
1914	87	2.239.589	24.700
1915	23	348.363	15.100
1916	34	412.355	12.100
1917	40	769.743	17.700
1918	39	636.505	16.300
1919	221	4.830.246	21.800
1920	177	4.553.400	26.000
1921	236	10.123.000	43.000
1922	206	11.615.200	35.000
1923	241	8.451.019	35.000
1924	254	16.266.974	64.000
1925	241	13.909.236	57.700
1926	196	9.609.027	49.000
1927	145	7.893.307	54.400
1928	173	9.032.821	52.200
1929	151	9.577.000	63.423
1930	174	11.480.000	65.977
1931	129	8.729.800	67.672

Cycles et Automobiles.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	18	667.030	37.000
1907	27	989.390	36.600
1908	54	1.804.888	31.900
1909	32	836.950	26.100
1910	36	737.075	20.500
1911	55	750.353	13.800
1912	65	1.429.631	22.000
1913	71	3.610.667	50.800
1914	27	1.343.828	49.600
1915	9	356.509	39.500
1916	7	95.334	13.500
1917	15	1.143.420	76.200
1918	14	265.449	18.900
1919	77	4.346.378	56.400
1920	132	5.828.000	44.100
1921	140	7.037.000	50.200
1922	155	7.422.500	48.000
1923	193	13.923.013	73.000
1924	176	15.342.531	80.000
1925	142	18.580.210	130.800
1926	97	11.599.568	119.600
1927	100	7.275.268	72.700
1928	107	12.580.095	117.500
1929	154	21.058.300	136.742
1930	166	33.573.600	202.250
1931	120	22.912.600	190.938

Déménagements, Emballages.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	10	97.382	9.700
1907	19	348.022	18.300
1908	10	195.814	19.500
1909	8	72.414	9.000
1910	8	140.790	17.500
1911	33	249.580	7.500
1912	35	1.005.832	28.600
1913	25	313.615	12.400
1914	9	292.209	32.400
1915	1	4.000	4.000
1916	3	14.300	4.600
1917	5	39.700	7.900
1918	4	33.500	8.400
1919	89	1.840.780	20.600
1920	31	706.000	22.800
1921	171	4.286.000	25.000
1922	25	540.000	21.000
1923	33	1.029.038	33.000
1924	24	1.041.929	43.000
1925	18	932.613	51.800
1926	13	1.018.412	78.300
1927	11	421.703	38.300
1928	11	404.200	36.700
1929	15	1.858.500	123.900
1930	10	992.300	99.230
1931	10	544.000	54.400

Droguerie, Couleurs, Produits Chimiques.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	»	»	»
1907	82	1.186.923	14.400
1908	75	77.281	10.200
1909	139	1.653.103	11.900
1910	37	948.942	25.600
1911	163	1.768.844	10.800
1912	116	2.811.531	24.200
1913	90	2.574.682	28.600
1914	79	940.073	11.900
1915	11	116.951	10.500
1916	19	263.305	13.800
1917	6	30.577	5.000
1918	13	411.851	31.600
1919	193	5.732.992	29.600
1920	196	7.033.500	35.800
1921	202	6.058.000	30.000
1922	224	8.324.200	37.000
1923	176	7.683.896	43.000
1924	182	8.922.422	43.000
1925	253	13.200.876	52.100
1926	214	11.949.814	55.800
1927	127	7.547.526	59.400
1928	117	5.959.797	50.900
1929	202	18.083.900	89.524
1930	230	24.292.500	105.619
1931	180	14.462.100	80.345

Eclairage, Chauffage, Electricité

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	17	322.341	18.900
1907	26	603.948	23.100
1908	24	1.909.484	79.500
1909	33	612.381	18.400
1910	37	948.942	25.600
1911	60	1.979.059	32.900
1912	52	3.179.129	61.900
1913	73	2.778.807	38.000
1914	84	2.238.855	26.600
1915	4	79.780	19.900
1916	6	188.180	31.300
1917	17	255.612	15.000
1918	17	12.197.929	71.700
1919	76	3.932.922	51.700
1920	76	5.496.000	72.300
1921	289	5.324.000	18.300
1922	84	4.726.700	56.000
1923	110	6.596.565	60.000
1924	108	6.749.662	62.000
1925	67	5.551.121	82.800
1926	56	3.400.687	60.700
1927	56	3.152.673	56.300
1928	40	4.278.585	106.900
1929	75	2.864.000	38.186
1930	114	8.644.000	75.824
1931	68	3.678.800	54.100

Entreprises de construction.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	35	894.892	16.200
1907	21	710.560	33.800
1908	26	563.473	21.600
1909	36	1.081.388	30.000
1910	48	1.849.678	36.400
1911	26	663.543	25.500
1912	45	3.079.785	68.400
1913	112	949.379	8.400
1914	26	705.271	27.100
1915	4	11.800	2.900
1916	4	715.635	17.800
1917	16	877.393	54.800
1918	8	498.790	62.000
1919	55	1.977.737	35.900
1920	48	2.158.500	44.900
1921	320	9.145.500	28.500
1922	47	6.346.600	135.000
1923	41	2.335.080	60.000
1924	36	2.010.369	55.000
1925	12	4.460.186	371.600
1926	16	2.880.949	180.000
1927	24	1.433.145	59.700
1928	21	976.552	46.500
1929	17	1.010.100	59.417
1930	19	1.043.200	54.905
1931	11	739.200	67.199

Epicerie, Produits alimentaires.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	1.494	8.551.270	5.700
1907	1.033	7.888.925	7.500
1908	1.304	6.748.001	5.100
1909	1.681	11.674.069	6.900
1910	1.399	11.923.976	8.500
1911	1.511	10.232.588	6.700
1912	1.290	11.449.666	8.800
1913	1.246	9.471.493	7.600
1914	750	9.364.102	12.400
1915	154	1.390.933	8.900
1916	192	1.754.460	9.100
1917	282	1.918.354	6.800
1918	272	3.445.463	12.600
1919	1.648	24.276.645	14.700
1920	1.999	36.755.000	18.300
1921	1.093	60.905.500	55.000
1922	1.921	59.359.800	30.000
1923	2.386	104.544.772	40.000
1924	2.072	114.676.313	56.000
1925	1.740	105.397.547	60.500
1926	1.203	86.056.888	71.500
1927	696	35.233.695	50.700
1928	854	42.514.369	49.800
1929	736	52.440.800	71.251
1930	808	64.308.700	79.589
1931	745	59.751.300	80.203

Fleurs, Plumes, Couronnes.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	13	203.911	15.600
1907	33	1.325.613	40.000
1908	30	336.679	11.200
1909	63	850.419	13.400
1910	48	566.959	11.700
1911	80	915.872	11.400
1912	72	779.379	10.800
1913	84	1.234.124	14.600
1914	28	316.289	11.200
1915	13	460.400	35.300
1916	19	282.811	12.200
1917	9	75.207	8.300
1918	8	51.180	6.300
1919	81	1.347.952	16.600
1920	89	2.170.500	24.100
1921	173	4.249.500	25.000
1922	118	4.230.300	35.800
1923	135	4.871.599	37.000
1924	99	3.622.051	35.000
1925	129	6.643.743	50.700
1926	79	2.887.408	36.500
1927	43	1.403.156	32.600
1928	54	2.168.548	40.100
1929	53	2.863.600	54.030
1930	68	3.141.600	46.200
1931	63	3.431.200	54.463

Fruiterie, Graineterie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	18	221.712	12.200
1907	43	256.172	5.700
1908	64	380.503	5.900
1909	88	600.757	5.500
1910	109	701.367	6.500
1911	190	683.643	3.500
1912	154	707.575	4.500
1913	163	1.015.207	6.800
1914	98	470.612	4.700
1915	15	26.797	1.700
1916	20	144.429	7.200
1917	29	239.950	8.200
1918	31	389.200	12.500
1919	179	3.419.441	19.100
1920	233	3.727.000	16.000
1921	174	5.264.000	30.000
1922	246	6.993.500	28.000
1923	284	9.457.530	34.000
1924	240	9.998.731	40.000
1925	210	13.961.619	66.500
1926	182	9.921.633	54.500
1927	75	3.216.161	42.900
1928	90	4.207.417	46.700
1929	120	5.659.700	47.164
1930	150	9.042.600	60.284
1931	116	7.988.600	77.487

**Hôtels, Hôtels-Vins, Hôtels-Bureaux, Meublés,
Pensions de Famille.**

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	739	11.032.943	14.700
1907	901	10.891.710	12.000
1908	1.152	13.288.542	11.500
1909	1.664	18.853.614	11.300
1910	1.200	18.679.093	15.500
1911	982	19.260.039	18.500
1912	926	30.216.441	32.600
1913	820	22.321.095	28.400
1914	500	14.503.430	29.000
1915	44	1.297.904	29.400
1916	86	1.283.203	21.800
1917	109	2.580.082	23.700
1918	134	7.439.647	55.300
1919	1.849	100.678.284	54.400
1920	1.993	172.769.000	86.300
1921	1.489	116.319.500	80.000
1922	1.657	190.153.100	110.000
1923	1.560	238.676.922	150.000
1924	1.261	240.236.237	191.000
1925	1.107	200.856.995	181.400
1926	833	182.212.026	218.700
1927	369	76.086.571	206.200
1928	530	121.890.880	230.000
1929	921	177.921.100	193.182
1930	448	288.447.600	643.856
1931	885	203.756.500	230.233

Imprimeries.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	45	710.765	15.800
1907	61	1.783.840	29.200
1908	61	1.431.131	23.400
1909	87	1.869.348	21.400
1910	130	1.731.765	13.300
1911	35	629.592	17.900
1912	39	1.586.889	40.600
1913	55	907.115	16.400
1914	44	1.552.735	35.200
1915	6	97.735	16.000
1916	7	196.140	28.000
1917	20	987.519	49.300
1918	17	1.235.976	72.600
1919	117	4.502.539	38.300
1920	109	5.710.500	52.000
1921	194	4.343.500	22.300
1922	115	5.365.700	39.000
1923	59	2.944.412	50.000
1924	81	5.744.851	70.000
1925	61	4.809.498	78.800
1926	61	5.834.695	95.600
1927	32	2.198.554	57.800
1928	38	2.323.751	61.100
1929	54	5.107.400	94.581
1930	44	5.747.700	130.629
1931	25	1.832.900	73.316

Journaux, Publicité.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	18	444.445	24.600
1907	34	487.457	14.600
1908	34	562.704	16.500
1909	87	1.869.348	21.400
1910	65	733.765	11.200
1911	34	200.570	58.800
1912	57	1.206.893	21.100
1913	39	717.120	18.900
1914	31	7.051.881	227.000
1915	6	16.146.044	269.000
1916	12	224.164	18.600
1917	19	134.826	7.500
1918	20	1.171.665	58.500
1919	39	3.760.396	96.400
1920	57	4.970.000	87.100
1921	155	4.771.500	30.500
1922	73	2.742.500	37.500
1923	53	2.240.288	40.000
1924	45	2.402.144	53.000
1925	38	1.592.476	41.900
1926	35	1.758.000	50.200
1927	36	2.573.684	71.500
1928	28	725.950	25.900
1929	51	2.492.000	48.862
1930	48	1.914.000	39.875
1931	45	2.621.600	58.257

Laiteries, Crêmeries, Beurres, Œufs.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	242	1.117.073	4.600
1907	406	2.986.897	7.300
1908	468	2.400.247	5.100
1909	515	2.407.022	4.600
1910	230	1.597.947	6.900
1911	483	2.860.458	5.900
1912	501	3.151.042	6.200
1913	346	3.186.267	9.300
1914	264	2.196.975	8.300
1915	52	581.200	11.100
1916	73	419.409	5.700
1917	79	550.624	6.900
1918	106	1.927.745	18.000
1919	358	9.528.023	25.700
1920	739	11.887.500	16.000
1921	140	6.406.500	45.700
1922	876	19.064.200	21.500
1923	510	29.439.913	39.000
1924	446	20.859.379	46.000
1925	387	28.087.465	72.600
1926	284	17.281.319	60.800
1927	204	10.662.102	52.200
1928	215	15.085.327	70.100
1929	209	14.700.800	70.334
1930	260	17.646.000	67.869
1931	213	16.486.000	77.399

Machines, Coutellerie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	70	1.755.178	25.000
1907	101	3.350.814	33.100
1908	34	1.044.639	30.700
1909	100	2.979.993	29.799
1910	104	2.904.175	26.900
1911	105	3.467.710	33.000
1912	49	3.345.613	68.200
1913	52	2.838.524	56.500
1914	56	1.520.761	27.100
1915	8	313.509	39.100
1916	14	1.017.305	72.600
1917	64	11.532.373	180.200
1918	48	8.558.435	178.000
1919	88	6.358.427	72.200
1920	112	7.963.000	71.000
1921	110	4.641.500	42.500
1922	62	1.820.400	30.000
1923	122	6.332.778	52.000
1924	117	6.206.572	53.000
1925	52	3.679.335	70.700
1926	52	3.082.010	59.200
1927	26	1.156.068	44.400
1928	27	3.106.862	115.000
1929	41	2.968.700	72.407
1930	35	2.280.100	65.145
1931	31	1.709.900	55.158

Mandataires aux Halles.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	»	»	»
1907	44	1.105.100	25.100
1908	60	1.038.200	17.300
1909	54	1.274.460	23.500
1910	52	827.000	15.900
1911	6	62.091	10.300
1912	26	1.039.500	40.000
1913	31	1.396.366	45.000
1914	17	949.532	55.800
1915	9	205.900	22.700
1916	7	85.000	12.100
1917	8	142.000	17.700
1918	16	466.000	29.000
1919	187	7.575.059	40.400
1920	63	2.184.500	34.600
1921	156	9.232.000	59.000
1922	43	5.813.600	135.000
1923	20	1.743.886	87.000
1924	12	1.431.000	120.000
1925	7	373.500	53.300
1926	6	780.756	130.100
1927	4	433.000	108.200
1928	7	1.410.199	201.400
1929	7	535.300	76.479
1930	6	750.000	125.000
1931	3	320.000	106.666

Modes, Fourrures.

Années.	de Fonds vendus. Nombre	des ventes. Produits	prix de vente. Moyenne des
—	—	—	—
1906	114	1.610.222	14.200
1907	87	674.473	7.600
1908	195	1.405.920	7.200
1909	121	1.357.473	11.200
1910	179	2.283.218	13.500
1911	169	1.866.656	11.000
1912	160	1.443.802	9.000
1913	168	1.533.749	9.100
1914	109	672.492	6.100
1915	21	145.594	6.900
1916	41	532.717	12.900
1917	51	770.006	15.000
1918	69	941.553	13.000
1919	279	5.635.168	20.200
1920	364	7.851.000	21.500
1921	299	10.149.500	33.800
1922	276	8.742.200	31.500
1923	280	10.200.042	36.000
1924	270	20.292.866	74.000
1925	257	14.550.020	56.200
1926	247	11.033.111	44.600
1927	150	6.711.635	44.700
1928	182	9.512.710	52.200
1929	198	12.691.800	64.100
1930	204	10.545.200	51.069
1931	154	6.624.200	43.014

Musique, Pianos.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	18	867.739	48.100
1907	10	24.000	2.400
1908	20	167.868	8.300
1909	10	353.422	35.300
1910	12	253.670	21.000
1911	16	2.903.562	181.000
1912	14	175.190	12.500
1913	15	354.082	23.600
1914	7	321.205	47.200
1915	»	»	»
1916	1	5.000	5.000
1917	7	58.093	8.200
1918	1	18.000	18.000
1919	56	2.048.123	36.500
1920	34	673.000	19.600
1921	90	3.811.000	42.300
1922	35	1.379.200	40.000
1923	30	1.403.999	46.800
1924	92	1.338.510	13.000
1925	18	453.048	25.100
1926	15	1.372.130	91.400
1927	12	709.990	59.100
1928	15	684.112	45.600
1929	27	2.281.700	84.507
1930	33	2.326.900	70.512
1931	22	2.052.500	93.295

Nouveautés, Tissus.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	61	968.689	15.800
1907	122	2.760.626	22.600
1908	127	1.726.539	13.600
1909	282	2.887.139	10.200
1910	121	3.938.762	24.200
1911	165	3.222.698	19.500
1912	81	2.504.978	30.900
1913	131	2.783.424	21.200
1914	108	1.918.653	17.700
1915	17	461.946	27.000
1916	21	3.462.402	16.400
1917	17	11.271.460	674.000
1918	28	317.460	11.300
1919	628	6.908.205	11.100
1920	159	6.648.000	41.500
1921	525	19.787.500	38.000
1922	287	17.339.200	60.000
1923	222	12.129.778	55.000
1924	182	15.182.130	80.000
1925	220	14.260.866	64.800
1926	152	9.295.123	61.100
1927	145	10.670.796	73.600
1928	167	11.754.919	70.400
1929	152	17.577.400	11.564
1930	150	13.141.300	87.608
1931	136	22.005.200	161.802

Objets religieux.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	»	»	»
1907	6	564.388	94.000
1908	2	507.488	253.700
1909	1	34.000	34.000
1910	4	371.980	92.900
1911	2	20.500	10.200
1912	1	507	507
1913	2	48.320	24.160
1914	3	45.427	15.100
1915	2	16.412	8.200
1916	»	»	»
1917	»	»	»
1918	1	369	369
1919	87	3.995.524	45.900
1920	8	241.000	30.100
1921	33	3.325.500	100.000
1922	6	563.000	83.000
1923	5	404.576	81.000
1924	7	444.746	63.000
1925	8	291.370	36.400
1926	5	409.360	81.900
1927	4	79.000	19.700
1928	2	15.250	7.600
1929	5	568.700	113.740
1930	5	386.400	77.280
1931	»	»	»

Papeteries, Librairies.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
—	—	—	—
1906	539	4.441.218	8.200
1907	554	2.448.504	4.400
1908	641	3.010.159	4.500
1909	282	2.887.139	12.400
1910	568	3.092.047	5.400
1911	603	3.456.161	5.700
1912	713	5.213.610	7.000
1913	567	3.534.880	6.200
1914	427	3.588.886	8.400
1915	88	805.666	9.100
1916	117	2.033.138	17.300
1917	147	2.020.379	13.600
1918	149	2.218.188	14.800
1919	258	4.099.300	15.800
1920	722	11.135.000	15.400
1921	289	12.828.500	44.000
1922	299	12.503.000	41.600
1923	427	17.702.332	41.000
1924	464	18.511.961	40.000
1925	406	15.934.098	39.200
1926	335	13.656.775	40.700
1927	253	12.246.251	48.400
1928	310	13.701.461	44.200
1929	254	15.485.200	60.965
1930	270	16.296.300	60.356
1931	234	19.625.500	83.873

Pensionnats, Institutions.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	8	104.802	13.000
1907	10	1.131.749	113.100
1908	6	23.380	4.000
1909	8	47.470	6.000
1910	22	145.636	6.500
1911	20	299.350	15.000
1912	23	261.900	11.000
1913	15	254.297	18.000
1914	7	30.690	4.500
1915	5	49.357	10.000
1916	4	56.980	14.000
1917	2	16.920	8.500
1918	5	48.920	9.800
1919	81	3.367.870	41.100
1920	14	355.500	25.500
1921	59	1.781.500	29.500
1922	35	716.700	20.400
1923	13	567.200	43.000
1924	23	1.328.500	58.000
1925	9	995.500	110.600
1926	6	809.000	134.800
1927	3	326.400	108.800
1928	3	285.000	95.000
1929	4	670.500	176.625
1930	2	130.000	65.000
1931	4	320.000	80.000

Pharmacies, Herboristeries.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	184	3.701.098	20.100
1907	175	2.576.995	14.700
1908	165	2.524.366	15.200
1909	169	3.707.738	21.900
1910	67	3.747.950	22.400
1911	140	3.742.613	26.700
1912	85	4.060.582	21.900
1913	119	2.913.179	24.500
1914	108	3.293.847	30.700
1915	17	182.054	10.600
1916	26	1.255.078	48.200
1917	34	1.757.260	51.700
1918	43	3.341.375	79.900
1919	152	3.708.748	24.300
1921	116	6.074.000	52.000
1922	169	8.072.000	47.000
1923	178	14.045.352	80.000
1924	166	14.022.912	84.000
1925	210	17.386.353	82.800
1926	144	12.615.910	87.600
1927	101	11.086.220	109.700
1928	119	10.388.583	87.300
1929	140	18.649.700	133.212
1930	174	23.610.700	135.693
1931	140	22.617.600	161.554

Photographie, Phonographes.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	25	229.165	9.100
1907	23	930.203	40.400
1908	27	482.936	17.800
1909	26	390.495	15.000
1910	35	987.988	28.200
1911	41	794.159	19.300
1912	27	470.369	17.400
1913	23	199.380	8.600
1914	17	206.780	12.000
1915	12	34.876	2.900
1916	10	335.475	33.547
1917	5	60.500	12.100
1918	13	298.611	22.900
1919	56	1.323.951	23.600
1920	59	1.550.000	25.800
1921	107	4.307.000	49.000
1922	76	3.541.400	46.000
1923	68	3.236.873	47.000
1924	72	4.323.964	60.000
1925	50	2.259.495	45.200
1926	51	2.712.050	53.200
1927	27	1.788.626	66.200
1928	22	1.232.201	56.000
1929	37	2.597.100	70.191
1930	55	6.827.800	124.141
1931	33	2.756.900	83.542

Porcelaines, Faïences.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
—	—	—	—
1906	11	278.678	25.200
1907	4	134.426	33.500
1908	6	218.300	36.300
1909	6	70.848	11.600
1910	5	111.020	22.500
1911	11	173.926	15.700
1912	13	249.057	19.100
1913	10	608.226	60.800
1914	30	123.491	4.100
1915	»	»	»
1916	2	13.917	6.900
1917	»	»	»
1918	4	100.520	25.100
1919	48	854.780	17.700
1920	34	1.925.500	56.500
1921	28	3.289.000	113.000
1922	26	1.245.300	48.000
1923	21	3.537.600	64.000
1924	14	531.006	38.000
1925	18	1.388.646	77.100
1926	18	381.050	21.100
1927	8	415.491	51.900
1928	15	689.208	45.900
1929	9	360.800	40.088
1930	21	2.269.800	108.085
1931	6	1.115.400	185.900

Quincaillerie, Métaux.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	105	2.406.187	22.800
1907	90	2.528.982	25.800
1908	122	2.066.236	16.900
1909	95	3.202.626	33.700
1910	244	3.398.399	13.800
1911	93	2.669.320	24.300
1912	94	2.946.636	31.300
1913	132	5.877.285	44.200
1914	85	4.642.548	54.600
1915	8	125.048	15.600
1916	26	786.097	30.200
1917	33	2.328.091	70.500
1918	23	1.026.101	44.600
1919	106	5.732.267	54.000
1920	135	7.428.000	54.200
1921	458	16.117.000	35.000
1922	145	8.785.300	60.000
1923	116	10.178.010	87.000
1924	108	7.934.219	73.000
1925	136	11.608.989	85.400
1926	114	6.510.596	57.100
1927	81	2.189.335	27.000
1928	80	4.802.282	60.000
1929	124	9.453.100	76.234
1930	124	11.770.200	94.920
1931	83	7.909.300	95.292

Sellerie, Cuirs, Tannerie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	35	574.226	16.400
1907	21	265.423	12.600
1908	15	439.870	29.200
1909	35	824.731	23.500
1910	18	399.927	22.100
1911	29	1.210.110	41.700
1912	51	950.151	18.400
1913	59	1.452.533	24.700
1914	31	844.283	27.100
1915	15	2.228.470	14.800
1916	8	149.768	18.600
1917	8	210.599	26.100
1918	17	520.928	30.500
1919	52	1.592.823	30.600
1920	44	1.457.500	33.100
1921	294	7.108.000	24.000
1922	55	2.487.300	45.000
1923	65	2.617.466	40.000
1924	36	3.103.434	86.000
1925	28	1.654.651	59.000
1926	42	1.987.944	47.300
1927	25	721.946	28.800
1928	29	1.303.350	48.400
1929	33	2.868.200	86.915
1930	24	1.665.900	69.412
1931	24	2.542.500	105.937

Serrurerie, Plomberie.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	66	657.602	10.000
1907	77	1.108.370	14.200
1908	54	680.651	12.500
1909	77	1.101.088	14.200
1910	98	583.129	5.900
1911	79	1.139.342	14.400
1912	78	1.405.802	18.100
1913	66	680.532	10.300
1914	62	836.744	13.400
1915	10	108.124	10.800
1916	19	301.626	15.800
1917	20	744.646	37.200
1918	29	1.040.049	35.800
1919	129	2.711.489	21.000
1920	110	3.103.000	28.100
1921	252	7.619.000	30.000
1922	105	4.423.600	42.000
1923	85	2.211.191	26.000
1924	102	3.780.449	36.500
1925	111	4.825.203	43.400
1926	96	3.824.047	39.800
1927	81	2.189.335	27.000
1928	57	2.376.830	41.700
1929	74	3.358.400	45.383
1930	56	2.057.600	36.742
1931	51	2.847.000	55.823

Tailleurs.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	37	1.231.991	33.200
1907	65	931.789	14.300
1908	83	605.121	7.200
1909	108	812.044	7.600
1910	134	1.377.027	10.300
1911	101	1.165.796	11.500
1912	98	969.725	9.800
1913	133	2.566.495	19.300
1914	83	683.706	8.200
1915	17	1.093.188	64.300
1916	23	598.680	26.100
1917	66	670.930	10.100
1918	32	900.512	28.000
1919	84	1.474.111	17.200
1920	151	4.448.500	28.100
1921	141	2.682.000	19.000
1922	138	3.640.300	26.400
1923	145	4.615.118	32.000
1924	139	5.200.063	37.000
1925	150	6.708.559	44.700
1926	140	6.002.658	42.800
1927	84	3.671.979	43.700
1928	96	4.493.557	46.600
1929	118	7.128.300	60.409
1930	122	5.636.100	46.197
1931	99	4.189.000	42.313

Tapissiers.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	»	»	»
1907	17	667.462	39.100
1908	12	147.775	12.200
1909	9	93.963	10.400
1910	15	458.347	30.500
1911	26	93.103	3.500
1912	23	397.324	17.200
1913	20	172.417	6.800
1914	11	81.136	7.300
1915	»	»	»
1916	1	771	771
1917	3	175.066	58.300
1918	4	6.100	1.500
1919	273	3.747.111	13.700
1920	38	1.397.000	36.000
1921	84	1.298.000	15.400
1922	58	1.126.700	20.000
1923	54	1.705.793	31.000
1924	45	1.264.302	28.000
1925	39	4.055.845	104.000
1926	28	954.663	34.100
1927	11	555.535	50.500
1928	20	873.068	43.600
1929	11	1.454.100	132.190
1930	23	778.300	33.839
1931	8	331.400	41.425

Teintureries

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	257	842.788	3.200
1907	266	1.041.053	3.900
1908	244	950.349	3.800
1909	289	1.148.978	3.900
1910	249	854.968	3.400
1911	367	1.554.667	4.100
1912	234	1.788.437	4.100
1913	443	1.807.087	4.000
1914	254	911.278	3.500
1915	42	288.018	6.800
1916	49	192.751	3.900
1917	66	670.930	10.100
1918	60	262.805	4.300
1919	132	3.824.164	29.000
1920	311	4.505.000	14.400
1921	82	1.341.500	16.300
1922	278	6.265.000	16.600
1923	377	13.617.265	36.000
1924	283	46.750.537	164.000
1925	407	18.868.340	46.300
1926	308	15.673.623	50.900
1927	224	10.118.311	45.100
1928	330	16.034.602	48.600
1929	329	19.635.600	60.047
1930	377	24.852.900	65.900
1931	297	18.055.600	60.793

Théâtres, Concerts, Cinémas.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	7	149.231	21.000
1907	12	633.645	52.000
1908	5	204.000	40.800
1909	14	726.901	51.000
1910	7	297.580	42.000
1911	32	817.125	25.500
1912	27	938.395	34.700
1913	29	1.151.137	39.600
1914	24	1.666.800	69.400
1915	13	508.000	39.000
1916	20	849.905	42.400
1917	23	816.486	35.400
1918	41	1.955.440	47.600
1919	78	4.802.638	61.500
1920	84	8.272.000	98.400
1921	121	5.565.000	46.000
1922	66	10.469.000	158.000
1923	32	3.176.440	100.000
1924	26	4.658.585	178.000
1925	20	3.305.100	165.200
1926	17	3.751.516	220.600
1927	14	4.329.201	339.200
1928	12	1.336.380	111.300
1929	2	390.500	195.250
1930	14	4.078.000	291.280
1931	6	1.546.000	257.666

Transports, Voyages, Voitures.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	19	195.962	10.200
1907	60	3.641.291	60.700
1908	49	2.648.076	54.000
1909	45	1.889.214	42.000
1910	199	438.926	2.200
1911	101	2.712.725	26.800
1912	37	1.325.087	35.500
1913	37	532.677	14.300
1914	30	610.776	20.300
1915	14	118.040	8.400
1916	23	336.528	14.600
1917	16	1.316.420	82.200
1918	23	1.070.113	46.500
1919	58	3.475.551	59.900
1920	157	6.815.500	43.400
1925	25	2.240.855	89.600
1926	34	2.640.490	77.600
1927	25	4.343.297	173.700
1928	24	1.064.034	44.300
1929	19	1.321.600	69.557
1930	27	1.899.400	70.348
1931	18	1.536.900	85.383

Vins, Cafés Restaurants (boissons).

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1906	4.688	40.686.635	8.700
1907	5.136	54.580.372	10.600
1908	5.794	48.833.750	8.400
1909	6.956	71.768.821	10.300
1910	6.471	64.936.750	10.000
1911	5.118	52.102.354	10.100
1912	4.377	51.995.839	11.800
1913	3.684	51.250.219	13.100
1914	2.397	38.186.848	15.900
1915	361	3.661.452	10.000
1916	408	5.189.312	12.700
1917	587	14.471.937	24.600
1918	607	13.667.481	22.500
1919	5.398	155.096.825	28.700
1920	6.783	261.151.500	38.400
1921	6.389	315.094.500	46.000
1922	6.969	382.869.000	54.700
1923	5.933	561.741.329	95.000
1924	5.070	556.239.719	110.000
1925	4.303	430.455.763	100.000
1926	3.135	363.231.373	115.000
1927	1.988	190.122.885	95.600
1928	2.582	315.381.415	122.100
1929	3.646	513.199.400	140.756
1930	4.294	800.515.500	186.426
1931	3.812	607.273.300	159.568

Voici maintenant un tableau permettant de comparer les nombres totaux des ventes, leurs prix globaux et la moyenne des prix par an.

Années.	Nombre de Fonds vendus.	Produits des ventes.	Moyenne des prix de vente.
1901	9.274	100.563.345	11.000
1902	11.368	117.014.493	10.300
1903	11.802	114.301.137	9.700
1904	11.522	113.356.110	9.800
1905	11.021	113.070.696	10.250
1906	12.061	122.296.618	10.100
1907	12.677	149.694.265	11.800
1908	14.054	154.790.405	11.100
1909	16.850	208.024.934	12.300
1910	15.133	183.637.104	12.100
1911	14.340	180.223.785	12.500
1912	13.434	198.494.694	14.700
1913	12.273	185.969.991	15.100
1914	7.842	145.252.063	18.000
1915	1.414	33.353.132	23.500
1916	1.813	34.192.360	18.800
1917	2.480	70.937.806	28.600
1918	2.861	89.563.263	31.000
1919	18.163	551.841.806	30.000
1920	20.815	832.498.500	39.500
1921	19.987	930.319.500	46.500
1922	20.947	1.106.986.000	52.000
1923	19.028	1.378.986.000	72.000
1924	17.082	1.452.553.000	83.000
1925	14.980	1.269.392.000	84.000
1926	11.694	1.042.994.000	89.000
1927	7.852	613.590.000	77.000
1928	9.438	868.519.000	82.000
1929	11.567	1.268.415.000	109.653
1930	13.052	1.831.565.600	140.328
1931	11.030	1.418.547.800	128.608

Nous avons reporté ces chiffres sur le graphique ci-après : l'axe des abscisses porte le nombre des années, l'axe des ordonnées est divisé en fractions égales numérotées de 0 à 20. Chaque division correspond : pour le nombre des fonds vendus, au millier; pour les produits des ventes, à la centaine de millions ; pour les prix moyens, à la dizaine de mille.

Ce qui ressort de l'examen de ces statistiques, c'est que les prix des fonds de commerce ont considérablement augmenté dans les trente premières années du XX^e siècle. On a voulu en voir la cause dans la dévalorisation monétaire. Elle y a, certes, un rôle important, mais ne peut à elle seule justifier une hausse des prix moyens comme celle qu'on peut constater dans la catégorie des « *Vins-Café-Restaurants* » et qui représente un coefficient égal à 16 ou 17 environ. Une vraie spéculation a été provoquée par les hauts bénéfices que les commerçants ont obtenus après 1918. Cette conclusion paraît être affaiblie par les prix moyens établis dans le dernier tableau. Mais il faut observer que les capitaux disponibles sont limités et que précisément le caractère spéculatif réside dans le fait que les acquéreurs ont abandonné certaines catégories de commerce pour n'en rechercher que certaines autres. Il en est donc qui ont subi une vraie désaffection et dont les prix moyens ont baissé, compte tenu de la dévalorisation monétaire : cette baisse a naturellement influé sur la moyenne générale.

Citons, par exemple dans ce cas, les catégories des *tailleurs, tapissiers, serrurerie-plomberie, quincaillerie et métaux*, etc... Il faut ranger, par contre, à côté de la catégorie *vins-café-restaurant*, celles de *coiffeur* qui présente un coefficient moyen de 14 et celle d'*hôtel meublé* qui présente, si l'on met à part

l'année 1930 marquée par un chiffre exceptionnellement élevé, un coefficient approchant de 20.

La répartition des ventes en cinq catégories selon la grandeur des prix confirme absolument cette interprétation. Nous rapportons seulement, ici, le nombre des ventes pratiquées :

	1901	1913	1922	1930
Prix inférieurs à 1.000 francs.....	2.078	2.059	5.135	197
Prix compris entre 1.000 et 4.999 fr.	3.382	4.063	2.603	449
Prix compris entre 5.000 et 9.999 fr.	1.418	2.199	8.422	543
Prix compris entre 10.000 et 49.999 fr.	2.012	3.197	1.627	2.879
Prix compris entre 50.000 et 99.999 fr.	261	500	2.827	3.997
Prix égaux ou supérieurs à 100.000 fr.	123	225	333	4.987

Ces chiffres sont éloquents et se passent de commentaires.

La hausse exagérée des prix est très nette. Elle est l'origine des déboires dont se plaignent actuellement les commerçants qui ont eu jusqu'ici cette attitude paradoxale d'individus qui se plaignent du joug qu'ils sont obligés de subir pour exploiter ce qui est un instrument de travail ou un élément patrimonial selon les conceptions, mais qui, par ailleurs, en demandent un prix de plus en plus élevé en face d'une offre de plus en plus généreuse. Ils nous semblent avoir eux-mêmes été victimes d'une illusion collective où les ont poussés toutes les prétentions qu'on leur assurait légitimes au sujet de l'institution de droit qu'était devenu le fonds de commerce consacré par la loi de 1909. Il est indispensable de retrouver de plus saines notions sur le fonds de commerce et c'est dans ce but que nous allons tenter maintenant d'analyser sa cession.

Chapitre IV

ELEMENTS DE LA CESSION DES FONDS DE COMMERCE

Section I

Critique de la notion actuelle de cession de fonds de commerce

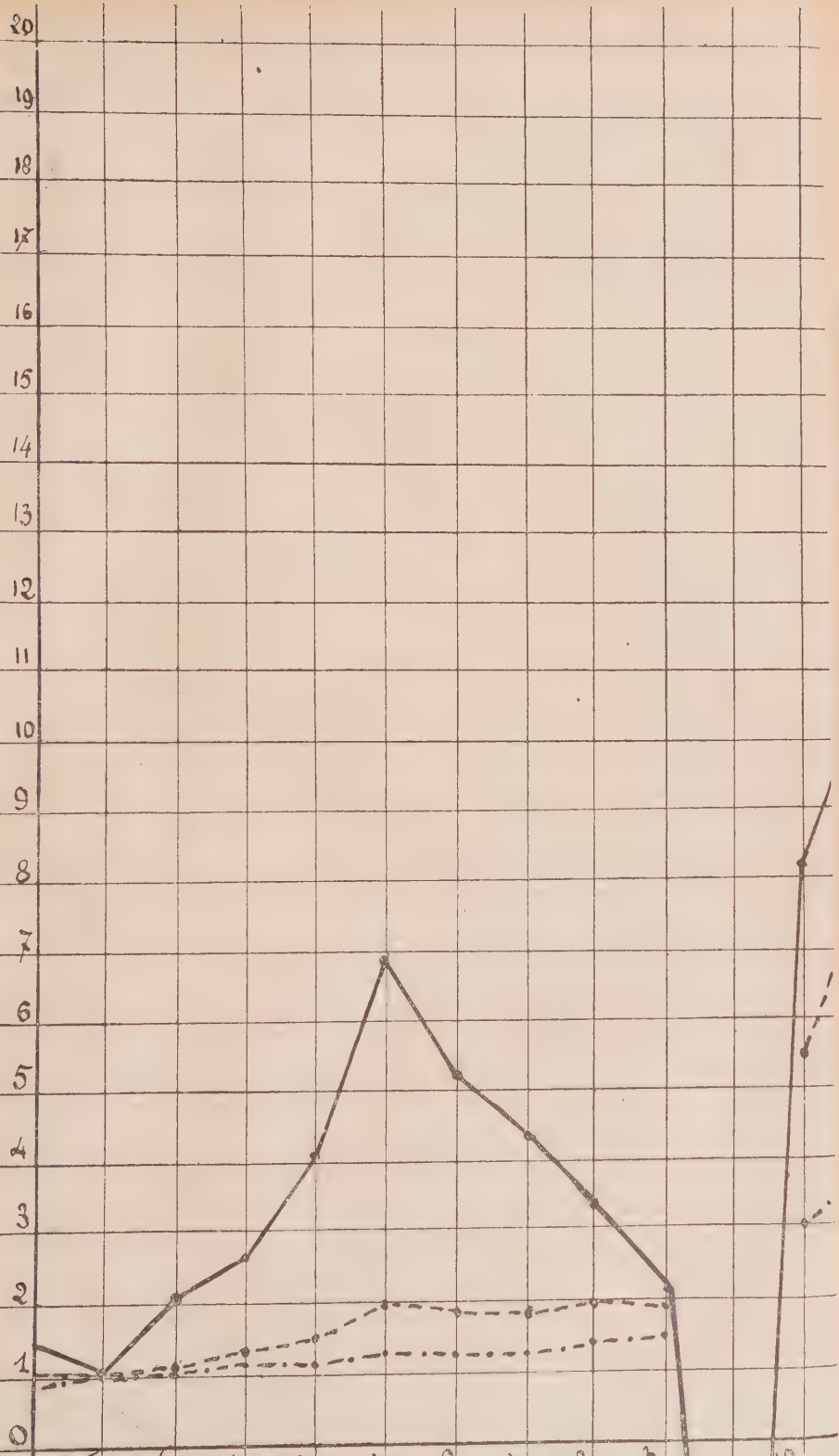
La notion de cession des fonds de commerce s'est peu à peu introduite dans l'économie au cours du XIX^e siècle. Il était naturellement tentant, pour un commerçant qui avait réussi à se créer une clientèle fidèle, de négocier le droit, qu'il allait laisser à un successeur, d'exploiter cette fidélité, car l'idée n'allait pas plus loin à l'époque et c'est ainsi qu'elle est née. La théorie d'universalité juridique appliquée au fonds de commerce étayait vigoureusement cette pratique qui devait aboutir un jour aux revendications connues sous le nom de « propriété commerciale ». Il est donc indispensable d'examiner cette cession du fonds de commerce *in abstracto*.

Aux termes mêmes de la loi du 17 mars 1909 qui a consacré une pratique courante, la cession des fonds de commerce comprend les éléments incor-

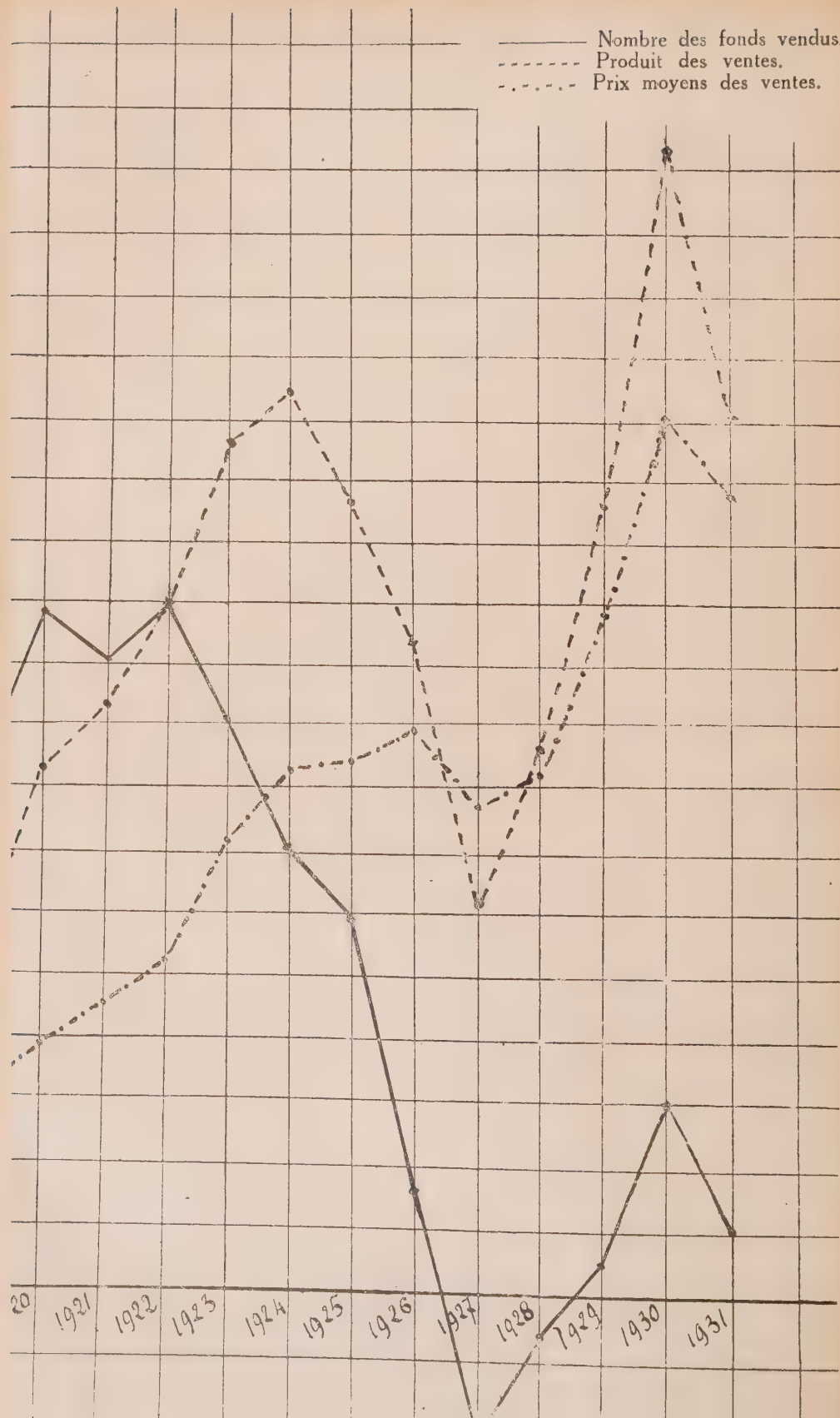
corporels, droit au bail, clientèle, achalandage et nom commercial... etc, et les éléments corporels, matériel et marchandises. Il faut examiner la cession proprement dite des quatre éléments incorporels. Le nom commercial appartient sans contre-dit au commerçant et il est légitime qu'il en tire un prix de cession, quand il en abandonne l'exploitation à un successeur. La clientèle, qui est le noyau d'acheteurs réunis par l'activité du commerçant représente le produit d'un travail accumulé et peut également correspondre à un prix de cession. Les deux autres éléments, droit au bail et achalandage, exigent une étude plus approfondie. L'achalandage, selon l'opinion couramment admise aujourd'hui, est cette partie des acheteurs dont le fonds profite de par sa situation elle-même, sans que l'initiative du commerçant y ait une part quelconque. Le droit au bail est la convention par laquelle le propriétaire de l'immeuble autorise le commerçant à exploiter un local et sa situation pendant un temps déterminé en y apportant son activité personnelle et toutes les ressources de son habileté commerciale. La cession de ces deux derniers éléments est, à notre sens, difficile à justifier. N'est-ce pas une erreur de prétendre tirer un prix de cession du droit à terme que l'on a contracté, de disposer d'un local, de sa situation et du mouvement de clientèle dont cette situation est la cause? A-t-on payé soi-même ce droit d'exploiter au propriétaire de l'immeuble sous une autre forme qu'un loyer qui n'est en définitive que le revenu du capital investi dans l'immeuble? Nous écartons naturellement le cas où le prix du pas de porte a été payé au propriétaire, fait auquel nous sommes accoutumés en ces périodes troubles, mais qui n'appartient

20
19
18
17
16
15
14
13
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

1905 1906 1907 1908 1909 1910 1911 1912 1913 1919 19



———— Nombre des fonds vendus.
 - - - - - Produit des ventes.
 ······ Prix moyens des ventes.



pas au temps où naquit le fonds de commerce cessible. Pour mieux mesurer l'erreur qu'est à notre avis la cession périodique de ces éléments, suivons schématiquement les phases diverses de la création d'un fonds de commerce. Un commerçant prend l'initiative, après avoir évalué les possibilités de rendement d'un quartier, d'ouvrir dans un certain immeuble un fonds de commerce. Il passe un bail avec le propriétaire de l'immeuble, moyennant un loyer déterminé, loyer qui, comme nous venons de le dire, correspond au revenu du capital représenté par l'immeuble. Le fonds de commerce prospère. Il existe, de par sa situation, une clientèle toute prête qui attendait, peut-on dire, l'ouverture d'un fonds pour se manifester et lui créer un achalandage imposant. Supposons que ce commerçant ait toutes les qualités nécessaires pour attirer une clientèle personnelle considérable. Au bout d'un certain nombre d'années, il désire céder. C'est manifestement une erreur profonde de sa part, de prétendre tirer un prix de la cession du droit au bail. Si ce droit au bail est suffisamment intéressant pour figurer à une cession, c'est l'aveu même que la situation de l'immeuble tient une grande part dans la réussite du commerce. N'y a-t-il pas la même source d'erreur dans la cession de l'achalandage? Est-il juste de dire que le locataire commerçant s'est approprié l'achalandage qui appartient à l'immeuble par le seul fait que le propriétaire foncier lui a consenti un bail? Peut-on dire qu'ainsi il a le droit d'en tirer un prix? Suivons l'évolution du fonds de commerce: le nouvel acquéreur, pour payer à son prédécesseur une somme en capital, qu'il est souvent loin de posséder, va prendre des engagements à terme d'une durée considérable. Il

paye, en réalité, au dit prédécesseur, le prix d'éléments qui ne lui reviennent pas en totalité, ne serait-ce que par la précarité du bail, et cette opération va se succéder dans l'avenir avec un rythme accéléré si nous observons ce qui s'est passé dans les vingt dernières années. Dans ce prix important, on lui cède aussi une clientèle. Que constitue-t-elle en fait? Quelquefois une attirance personnelle, une sorte de sympathie obscure d'une clientèle pour le commerçant qui la sert, une habitude machinale, souvent aussi, il faut le reconnaître, la certitude d'être bien servie. Mais, sans parler ici de la désaffection qui s'est produite depuis la guerre chez le client, tous ces éléments ne sont que des facteurs personnels. C'est une sorte de victoire obtenue sur les commerçants environnants par une concurrence loyale; c'est un élan, à proprement parler, que le successeur ne saura peut-être pas maintenir; et l'on peut considérer, devant cet effondrement des notions diverses accumulées dans l'universalité du fonds de commerce, qu'il ne faut pas les approfondir si l'on veut laisser au prix demandé une apparence de justifications. En mathématique, l'étude d'une fonction, lorsqu'on fait varier tour à tour chacune de ses données, fournit des résultats intéressants; elle correspond en fait à la lumière que peut faire jaillir, dans le raisonnement logique, le fait de pousser les circonstances, les conditions du fait examiné, chacune à leur extrême, afin de voir quelles sont les conclusions qui n'apparaissent pas dans la pénombre des circonstances moyennes. Si le prix du fonds de commerce, au fur et à mesure des cessions successives, ne s'accroît pas, c'est seulement le premier créateur du fonds de commerce qui a réalisé une opération commerciale

avantageuse; les successeurs ne font que se rembourser respectivement ce qui constitue une sorte de tribut indéfini. Si la valeur du fonds de commerce s'accroît au sens absolu du mot, si, en fait, le commerçant prend la place d'un autre par suite de la concurrence, à ce moment seulement, une hausse du prix de cession se trouve justifiée. Mais qui pourra prendre sur lui de déterminer à coup sûr cette éventualité et dans le cas où elle se produirait, comment savoir avec certitude que le mérite en revient uniquement au dernier commerçant qui a exploité le fonds? La situation, les circonstances de temps et de lieu n'ont-elles pas leur part? qui doit en bénéficier? En fait la plupart des prix de fonds de commerce se sont accrus depuis trente ans; il est permis d'affirmer que cette hausse n'est pas dûe en général à ce développement personnel créé par le commerçant lui-même; cette nature de plus-value est exclue par la généralité même du fait en question; si tous les commerçants sont autorisés par les faits, à hausser, à chaque cession, le prix de leur fonds, il est impossible d'affirmer que cette autorisation trouve sa cause dans l'habileté commerciale de chaque vendeur. Mais alors, où donc en trouver la raison? Au premier rang, naturellement, la baisse de la monnaie, baisse brutale dans ces dernières années, par suite des excès monétaires commis, mais aussi, incluse dans cette baisse brutale, la dévalorisation insensible et irrésistible de la monnaie au cours des siècles, qui constitue la plus magistrale leçon de choses donnée à l'Etat, malgré les voiles dont on l'entoure. Outre cette dévalorisation, il semble qu'il en existe une autre, celle de l'or, étalon monétaire par rapport aux autres marchandises, Sans étudier le détail

de ces phénomènes, constatons seulement que la hausse des prix, en tenant compte d'une discontinuité qui n'apparaît pas sur une longue période, est générale à travers les siècles. Mais dans ce faisceau de causes, il en existe une, à notre avis, qu'il faut mettre en lumière: le commerçant tend de plus en plus à afficher un droit de propriété sur ce nouvel élément de vie économique qu'est le fonds de commerce; il prend en quelque sorte conscience d'une valeur dont il s'est approprié le bénéfice et dont il demande un prix de plus en plus élevé. Pourquoi les vendeurs de fonds de commerce seuls en bénéficieraient-ils à chaque cession? Autre hypothèse en sens inverse: supposons qu'un commerçant entre dans un fonds sans payer le tribut dont nous avons parlé. Les économies qu'il aurait faites pour payer ses billets de fonds constitueraient par avance un capital justement acquis et qu'il n'aurait pas besoin de demander à son successeur, sous forme de prix de cession? Corrigeons cette notion extrême, pour en donner une idée qui puisse rendre cette réalisation souhaitable: si le créateur du fonds de commerce avait demandé une juste rémunération de son œuvre, c'est seulement un petit capital, toutes proportions gardées, qu'il faudrait investir dans le fonds, pour en acquérir la jouissance; l'exercice du commerce apparaîtrait alors comme la juste rémunération d'une habileté et d'un travail personnel. Quel allègement de l'économie personnelle de chaque commerçant! allègement qui se répercuterait sans conteste sur l'économie du groupement dont il fait partie, dont il vit. A décortiquer ainsi la notion de cession de fonds de commerce, on voit nettement que, dans la réalisation empirique de cette opéra-

tion qui consiste à vendre un fonds de commerce, on a négligé un élément important et que l'économie du fonds de commerce, de ce fait, se trouve déséquilibrée.

L'achalandage est reconnu pour cette partie de la clientèle d'un fonds qui est dûe uniquement à sa situation immobilière. Et on ne peut voir là que la reconnaissance d'un fait économique certain. Une agglomération exige des approvisionnements, une répartition des produits nécessaires à la consommation. C'est donc une nécessité qu'un nombre donné de commerçants s'établisse pour la fournir. On peut exprimer ceci en disant que toute entreprise commerciale, par le fait même qu'elle se constitue en vertu d'un bail ou de la propriété d'un immeuble, a nécessairement un achalandage. On peut faire intervenir aussi pour éclairer cette notion, l'idée du potentiel: il y a dans chaque local vacant, un achalandage en puissance; on peut remarquer également que tel café, tel hôtel n'a aucune clientèle au sens rigoureux du mot, mais possède par contre un achalandage extrêmement important. A qui doit en revenir le prix? C'est à cette notion que correspond l'identification d'un élément spécial sous le nom de *local goodwill* dans le droit anglais. C'est la conscience de cette valeur qui se révèle chez les propriétaires fonciers par la création du « pas de porte ». M. Chemin, expert près le Tribunal civil de la Seine, a tenté de voir dans le « pas de porte », un nouvel élément économique (Gazette des Tribunaux, 19 août 1921). Sa définition est satisfaisante: « le pas de porte » est la fraction des acheteurs amenés au fonds en raison de sa situation. »

Après l'avoir distingué de l'achalandage (frac-

tion des acheteurs attachés au fonds par sa renommée) et de la clientèle (fraction des acheteurs attachés au fonds par les qualités professionnelles de l'exploitant), il l'analyse en deux valeurs.

Une valeur intrinsèque attachée au local, d'une durée continue, en gestation de plus ou de moins value ou stationnaire comme l'immeuble dont le local dépend et qui se détache de l'immeuble pendant la durée du bail au profit du locataire pour faire retour à l'immeuble à l'expiration du bail; une valeur d'exploitation attachée au genre de commerce d'une durée temporaire correspondant à la durée du bail. Ceci est admissible bien qu'on saisisse difficilement cette nouvelle définition de l'achalandage et sa distinction absolue d'avec le pas de porte. Mais nous ne pouvons plus suivre M. Chemin lorsqu'il déclare: la valeur intrinsèque est exprimée par la valeur locative du local au moment soit d'une nouvelle location, soit d'une sous-location; c'est le propriétaire de l'immeuble qui le détient et qui l'apprécie; lors d'une cession ou d'une sous-location, la valeur appartient au détenteur du bail initial, c'est lui qui recueille le bénéfice s'il y a augmentation de la valeur locative. Nous pensons que cette théorie est strictement contraire à l'idée même du « pas de porte » tel que l'ont obscurément conçue les propriétaires. Elle était pour eux le timide moyen d'exprimer que l'achalandage existait en puissance dans leur immeuble.

Une autre remarque va permettre de préciser cette notion d'achalandage; dans les petits pays de province, où les besoins de chacun sont restreints, le fonds de commerce cessible n'existe pas. Seuls,

un fonds d'alimentation, un hôtel, dans telle grosse commune, pourront se négocier et encore l'acquéreur sera-t-il peut-être difficile à trouver.

Bien plus: supposons, à côté de tel fonds de commerce connu pour avoir été acquis à prix d'or et pour bénéficier d'une clientèle nombreuse, un local vacant, de dimensions identiques. Le fait d'y exploiter le même commerce après l'avoir muni d'un matériel approprié lui confèrera, à peu de chose près, la même valeur de cession que la valeur, abaissée par la concurrence, du fonds ancien.

Mais alors c'est la rareté des locaux qui confère une valeur au fonds de commerce: il est plus exact de dire que la valeur de ceux-ci s'augmente proportionnellement à la rareté des premiers, conformément à la loi de l'offre et de la demande, ce qui ne signifie pas que cette rareté la crée; c'est cette rareté des locaux qui rend perceptible, appréciable, la valeur de l'achalandage. Or, dans la pratique actuelle, la plus-value ainsi réalisable sur le fonds de commerce, revient à l'Etat pour une petite partie au moyen des droits de mutation, au commerçant pour tout le reste. Le propriétaire n'en perçoit rien et c'est la demi-conscience qu'il est ainsi frustré, qui l'a poussé à des exigences et quelquefois des spéculations, origine de la revendication de la « propriété commerciale ». Ces exigences sont théoriquement justifiées par cet argument indiscutable que la rareté qui accroît la valeur des fonds de commerce est un fait immobilier et que les capitaux investis dans l'immeuble croissent également en proportion directe de cette rareté. Mais dira-t-on, un commerce prospère donne une plus value à l'immeuble; la création d'un centre commercial rendra la location des immeubles plus

facile et plus avantageuse. Que ferait, aussi, le commerçant si l'immeuble ne pouvait lui être loué? il serait contraint d'attendre l'accumulation d'un capital suffisant pour bénéficier d'une situation immobilière propice, c'est-à-dire que son succès, sa réussite, seraient bien rares.

Tout ceci s'explique par des considérations économiques d'ordre général qui ont été jusqu'à ce jour méconnues dans leur application au fonds de commerce: si l'on divise les travailleurs en deux catégories, d'une part ceux qui produisent, dont le travail tend à créer des objets de consommation nouveaux; d'autre part ceux qui en organisent la distribution selon les exigences de la consommation, on peut affirmer que les premiers peuvent être en nombre illimité; la misère, la médiocrité sont trop générales pour qu'il soit possible de parler de saturation de la consommation, du défaut de débouchés, la répartition étant seule actuellement défectueuse; quant aux seconds, qui sont pour ainsi dire chargés de services généraux, la stricte nécessité d'assurer leur fonction fixe leur nombre: dans le cadre économique de libre concurrence, c'est la faillite qui opère l'élimination, élimination d'ailleurs imparfaite pour des vices propres au système et actuellement, en outre, parce que les règles d'application des institutions sont depuis plusieurs années considérablement faussées; dans d'autres cadres économiques, c'est le privilège officiel qui assure l'équilibre.

Les commerçants de détail appartiennent à cette seconde catégorie qu'on peut appeler distributeurs. En fait, ils ont hérité des privilèges des corporations. La fonction économique qu'assure le fonds de commerce détaillant et qui était autrefois assu-

rée par les monopoles des corporations, est réglée uniquement par les principes de liberté de la loi de 1791 sur l'abolition des *métiers*. Il importe ici de rappeler qu'à la liberté du commerce, on a donné comme contre partie l'obligation pour le commerçant de payer deux impôts: une patente annuelle, actuellement payée pour le seul profit de la commune et du département, a remplacé toutes les obligations des monopoles et privilèges corporatifs de l'ancien régime; il faut à notre sens y joindre le droit de mutation instauré par la loi du 28 février 1872, article 7, qui vient rappeler aux commerçants, lors de chaque cession, cette liberté commerciale dont ils bénéficient, tout en remplissant une fonction sociale dans le groupement dont ils sont les membres. Il ne faut point chercher, dira-t-on, d'explications si lointaines d'un droit d'enregistrement; il n'en est pas moins vrai que beaucoup d'institutions qui, au premier abord, répondent à une nécessité toute matérielle, ont dû leur création à une sorte d'intuition des législateurs et peuvent trouver équitablement, à notre avis, une justification pour ainsi dire subconsciente dans des causes de cet ordre.

Cette fonction économique est réglée par l'existence des besoins de la collectivité. Ainsi prend-on conscience d'une nouvelle limitation. A mesure que le nombre des commerçants détaillants augmente, on voit apparaître le privilège de l'emplacement de l'immeuble. C'est au premier chef, de l'investissement de capitaux épargnés dans des constructions immobilières, qu'est né le développement économique du groupement social.

Notre but n'est pas ici de prétendre justifier un privilège du propriétaire foncier, mais de prouver

qu'il existe, du point de vue social, une sorte de solidarité matérielle entre le propriétaire immobilier et le commerçant. Si dans le cours du bail, le locataire commerçant vend son fonds, il apparaît qu'il bénéficie d'un enrichissement sans cause au détriment du propriétaire. Si à l'expiration du bail, toute question de « propriété commerciale » mise à part, le propriétaire refuse son renouvellement, c'est lui qui s'attribue un enrichissement sans cause au détriment du locataire. Nous admettons naturellement que, dans une hypothèse de ce genre, à considérer les situations respectives du propriétaire et du locataire, c'est celui-ci qui est le plus gravement lésé. Il paraît donc que le problème des relations du propriétaire et du commerçant a été envisagé sous un angle qui n'en permettait pas la solution. Il semble aussi que les tendances modernes donnent au fonds de commerce une valeur en argent beaucoup trop considérable. Il faut considérer le fonds de commerce comme un magnifique instrument de travail individuel, que les règles économiques de liberté commerciale offrent à chaque individu, au gré de ses capacités, pour remplir une fonction économique de distribution. Il doit pouvoir être cédé puisque sa transmission va permettre au successeur de recueillir des bénéfices, mais son prix doit être raisonnable, c'est-à-dire pouvoir être payé par le successeur en un petit nombre d'années afin de ne pas lui créer une charge trop lourde, afin de ne pas le contraindre à prendre des engagements excessifs pour un avenir très éloigné et d'autant plus incertain. De graves problèmes seraient ainsi évités, tel que celui des billets de fonds, qui se pose actuellement avec acuité; les droits de mutation à verser à l'Etat seraient nota-

blement diminués; quant aux droits du propriétaire et du locataire, il est possible croyons-nous, de leur créer un équilibre stable: cette proposition fera l'objet d'un prochain chapitre.

Une dernière conséquence de cette analyse de la cession du fonds de commerce: on comprend la difficulté qu'ont rencontrée les législateurs pour trouver une institution de droit qui s'adapte à cette notion économique. L'unanimité est loin d'être faite actuellement sur la qualité du fonds de commerce: universalité de droit ou universalité de fait; universalité juridique simplement ou réunion personnelle, c'est-à-dire par la volonté d'un individu, de plusieurs éléments disparates. En considérant que le fonds de commerce est investi d'une fonction économique de répartition, qu'il constitue un instrument de travail pour l'individu et vaut ainsi un prix de cession, nous optons immédiatement pour la notion d'universalité de fait du droit commercial français, c'est-à-dire: le groupement d'éléments de travail dans un but déterminé, donc exclusif d'une personnalité morale responsable des créances et des dettes, et dont la cohésion se maintient tant qu'un individu y remplit la fonction économique pour laquelle il a été créé.

Cette critique de la notion de cession des fonds de commerce nous amène à parler d'un livre qui a prétendu, au cours des dernières années, créer une méthode scientifique pour l'évaluation du prix des fonds, nous voulons parler du livre de M. Retail, intitulé « l'Expertise Judiciaire en matière de Fonds de Commerce et de Propriété Commerciale ». M. Retail pose le principe qu'on ne peut objecter sérieusement que l'évaluation d'un fonds

de commerce est chose impossible, puisque c'est une besogne que doivent, de par la loi, accomplir fréquemment les tribunaux les plus divers. Cette proposition semble mal posée, car ce n'est pas l'obligation légale de faire quelque chose qui peut rendre cette exécution possible. Il faut préciser d'ailleurs que M. Retail propose une méthode permettant de fixer un ordre de grandeur là où il n'y avait précédemment aucun point de repère pour le juge. Le but était donc relativement modeste. Cependant, si cette base d'évaluation existe pour le juge, elle peut valoir pour tout le monde; acquéreurs et vendeurs pourraient s'en servir dans leurs tractations. Une valeur théorique du fonds de commerce est inutile, si elle n'est pas en rapport avec le chiffre qui peut être fixé par l'offre et la demande. On doit cependant constater qu'une valeur théorique du fonds ne correspond pas à cette notion. L'adjudication des fonds de commerce en est la preuve la plus absolue, puisque, comme il sera exposé plus loin, un fonds de commerce vendu à la requête de créanciers privilégiés et abandonné au feu des enchères publiques, est en général adjudgé pour des sommes insignifiantes. La notion de valeur théorique est injustifiable; mais supposons cependant cette notion admise. M. Retail base son évaluation théorique sur deux éléments, le bénéfice éventuel et la durée du bail. Il se hâte, par contre, de dire que la valeur d'un fonds n'est pas seulement fonction de ces deux éléments, bénéfices moyens et longueur du bail; à côté d'eux interviennent des circonstances particulières au cas considéré et il classe les éléments annexes en deux catégories, ceux qui doivent entrer dans le travail d'expertise et ceux qui échappent à toute appréciation

de l'expert, parce qu'ils sont extrêmement variables, impondérables parfois, ou que, de par leur nature spéciale, ils sont complètement en dehors de cette appréciation. Il est permis alors de se demander ce qu'il restera de l'évaluation proposée, une fois que tant d'éléments auront servi à sa correction. Est-il bien nécessaire de fixer une formule mathématique, puisque le caractère intéressant qu'elle puise dans sa rigidité, sera corrigé par des éléments dont quelques-uns sont qualifiés par l'auteur lui-même d'impondérables. Il y a antinomie marquée entre ces deux éléments d'un résultat, qui en définitive ne se trouvera guère amélioré par l'emploi d'une formule mathématique. Les éléments annexes auront autant d'intérêt et autant d'importance, dans l'évaluation pratique employée par les marchands de fonds. La longueur du bail, l'évaluation du bénéfice éventuel, servent également de base dans leur pratique; les conclusions qu'on en tire sont plus modestes à la vérité, mais trouvent leur justification dans une expérience longue, dont le caractère est plus en harmonie avec la notion essentiellement expérimentale et confuse de fonds de commerce. Mais la formule de M. Retail suscite une critique beaucoup plus grave, si l'on tient compte des observations que nous avons précédemment exposées sur la notion générale de cession des fonds.

La formule de M. Retail revient à poser la valeur théorique du fonds de commerce, comme étant représentée par un escompte de bénéfices futurs, éventuels (page 31), et par conséquent hypothétiques. Cette formule permet d'évaluer la valeur actuelle de ce bénéfice pendant la durée du bail et son auteur partage conventionnellement cette valeur en deux

parties égales, en posant qu'une moitié seule en appartient au vendeur et l'autre moitié à l'acquéreur du fonds. Cette notion semble absolument contraire à l'essence même du fonds de commerce. Et d'abord une simple épreuve pratique de la formule. La durée d'un bail moyen est actuellement de 9 à 18 ans; comment faire admettre à un commerçant que la valeur de son fonds deviendra notoirement plus considérable, si son bail est de vingt ans. En effet au taux de six pour cent pour l'escompte, le coefficient de M. Retail est de 3,40 pour neuf ans et de 5,41 pour dix-huit ans.

Si un bail de dix-huit ans permet, à juste titre, une demande plus élevée de la part du vendeur, notre expérience pratique nous a fait constater qu'il est impossible de faire admettre à l'acheteur que pour un bail de dix huit ans, il doive payer son fonds soixante pour cent plus cher que si son bail n'a que neuf ans. C'est pourtant à cette conclusion pratique que conduit l'application de la formule de M. Retail. L'étude de la formule algébrique est pratiquée selon les règles, mais elle ne prouve rien, car ce sont ses données qui semblent fausses.

La notion de bénéfice éventuel est essentiellement critiquable; quoi de plus instable, même dans une courte période? les dix dernières années démontrent péremptoirement que ce chiffre ne peut servir de base à une évaluation même dite théorique de la valeur des fonds de commerce.

L'erreur de la formule est plus importante, si l'on envisage le problème du point de vue théorique. Si l'on admet la notion de cession de fonds de commerce telle que nous l'avons précédemment exposée, il n'est pas juste de dire que la valeur d'un fonds correspond à un escompte de bénéfices

futurs. Un individu prend la place d'un autre individu dans l'exercice d'une fonction économique; celui qui s'en va, a payé, en entrant, un prix pour un ensemble d'éléments qui constitue un véritable instrument de travail; il demande que cette somme lui soit restituée, modifiée par un certain nombre de facteurs tenant tant au fonds lui-même qu'aux circonstances extérieures. Il y a une demande d'achat en raison des bénéfices possibles; il est juste que ce fonds soit payé en trois, cinq, huit années de bénéfices et la seule évaluation permise par les faits s'appuie sur les bénéfices réalisés pendant les derniers temps d'exploitation. Voilà des réalités bien modestes qui, permettant difficilement la naissance d'une formule mathématique, interdisent en tous cas de présenter comme valeur théorique d'un fonds, un escompte de bénéfices à venir basé sur des chiffres du passé. L'essence même de cet escompte constitue une véritable spéculation sur la durée du bail, qui, théoriquement, tout au moins, n'a pas grand chose à y voir. Si la durée du bail est un élément important pour l'acheteur qui va payer un prix, elle ne peut entrer dans la fixation de la valeur théorique d'un fonds de commerce. Celle-ci doit en être indépendante ou bien c'est l'avou même que le propriétaire immobilier pourra justement se sentir lésé et voir la possibilité, dans l'application des règles de la liberté commerciale, de tirer un profit, en refusant le renouvellement du bail, de la cession du pas de porte. C'est aussi, dans le cadre de la législation actuelle, la négation des principes admis cependant aujourd'hui par la loi du 30 juin 1926, sur le renouvellement des baux commerciaux.

Les autres parties du livre de M. Retail sont cons-

tituées par l'exposé de tous les détails qui peuvent entrer dans l'appréciation de l'activité d'un commerçant et notamment la notion du bénéfice net. Ils sont intéressants, mais d'exposition courante. Notons cependant encore une base de calcul qui nous paraît dangereuse : c'est l'évaluation du bénéfice moyen des trois dernières années, en tenant compte de sa progressivité ou de sa dégressivité, pour en tirer des conclusions sur le bénéfice moyen à venir, base de calcul du système. Comment déduire d'une modification des bénéfices sur trois ans, un chiffre valable pour l'avenir ? Les choses sont trop incertaines pour s'attacher à pareils détails.

Le livre de M. Retail a accrédité, dans beaucoup de milieux, l'opinion que le fonds de commerce avait une valeur théorique et que cette valeur théorique était un escompte de bénéfices futurs. Or, il a en fait coulé dans une formule mathématique la notion courante et purement expérimentale que le prix d'un fonds de commerce devait s'amortir en une durée égale au tiers ou à la moitié du bail en cours. Ce n'est pas dans ces éléments qu'il fallait chercher les données du problème. Il s'agit donc d'une construction purement conventionnelle n'ayant aucune correspondance avec la notion économique de cession de fonds de commerce, et dont l'application a démontré que ces résultats ne concordait pas avec les exigences de la pratique courante, qu'un prix calculé selon la formule de M. Retail était très souvent bien différent de celui qu'était décidé à payer un acheteur raisonnable. Le service de contrôle des ventes de fonds de commerce, créé par l'Administration de l'Enregistrement en septembre 1931, applique concurremment

les différentes méthodes pratiquées jusqu'à ce jour; la valeur à laquelle s'arrête l'Enregistrement, ne correspond pour ainsi dire jamais à celle que fournit la formule de M. Retail.

Nous croyons pouvoir dire en conclusion de cette analyse, que la notion de cession du fonds de commerce ne correspond pas à celle qui découle d'un droit ordinaire de propriété. La présence dans l'universalité du fonds de commerce d'éléments incorporels, dépendant uniquement de la personnalité de l'exploitant, lui interdit d'avoir ce caractère de perpétuité qui est l'apanage du droit de propriété.

Dans le cadre d'une liberté économique doctrinale, le fonds de commerce tend par la cession vers l'organisation d'un monopole.

Section II

La cession des fonds de commerce dans la pratique

Pour qu'une cession de fonds de commerce puisse se réaliser, il faut que l'offre et la demande soient mises en contact. Le marché des fonds de commerce est assez vaste dans les grandes villes pour que le rapprochement soit resté difficile, si la nécessité d'une fonction n'avait très rapidement créé l'organe nécessaire en un corps d'intermédiaires, qui aujourd'hui président à la très grande majorité des ventes de fonds.

La profession se révélait comme devant être

lucrative. C'est en effet un moment bien choisi pour percevoir le salaire d'une prestation de services, que celui où un commerçant, qui a peiné de longues années, va enfin recueillir le fruit de son labeur. Le marchand de fonds lui amène l'acquéreur éventuel qui dispose du comptant suffisant pour ses exigences. Quelles faiblesses n'est-il pas capable d'avoir? Au demeurant, si nous mettons à part les gros fonds de commerce, les commerçants détaillants sont gens relativement simples et il se trouve que la législation, dont ils ont à faire usage, est une des plus complexes et des plus délicates à manier qui se puissent trouver. La commission réclamée peut donc être très élevée. La complexité de la notion juridique de fonds de commerce permet avec facilité bien des tromperies, parfois même de véritables escroqueries, tout-à-fait impunément: voilà des raisons bien faites pour séduire nombre d'intermédiaires et c'est ainsi qu'il s'est trouvé très vite une foule de marchands de fonds dans les grandes villes de France, qui tiennent maintenant sur le marché une place de tout premier plan. Si un certain nombre d'entre eux justifie parfaitement la réputation qui leur a été faite, reconnaissons que beaucoup sont les plus diligents agents de liaison et les plus sérieux conseillers; la Chambre Syndicale des Mandataires en ventes de fonds de commerce et d'industrie de France a formé un corps d'hommes actifs et honnêtes, en n'acceptant dans son sein que des membres satisfaisant à un nombre de conditions capables de créer une sélection.

Il est nécessaire de donner quelques précisions sur leur rémunération. Elle consiste en une commission qui devrait, normalement, n'être pas supérieure à 5 ou 6 pour 100. En fait elle atteint aujourd-

d'hui couramment le chiffre de 10 et le dépasse quelquefois.

L'usage veut que cette commission soit payée par le vendeur. Celui-ci a toujours le recours de la faire fixer à son juste prix par le Tribunal de Commerce et le cas est fréquent où les Juges Consulaires ont ramené au taux moyen de cinq pour cent, une commission exagérée. En dehors de cette commission, l'intermédiaire exige en général de se voir confier la rédaction des actes et les formalités légales: c'est encore la raison de prélever des honoraires et si l'on fait un calcul approximatif des sommes prélevées sur une cession de fonds de commerce à l'heure actuelle, tant pour l'enregistrement qu'à titre de frais de cession et de commission, nous arrivons à un total d'environ vingt à vingt deux pour cent du prix de la vente. Si c'est la première cession depuis 1926, la taxe de première mutation doit être perçue par l'Enregistrement et c'est alors certainement le quart du prix du fonds de commerce qui se trouve ainsi absorbé avant que les créanciers aient été payés et que le vendeur puisse bénéficier du capital accumulé par plusieurs années de travail. Par contre, la loi contient une lacune grave à l'égard des intermédiaires, puisque leur commission n'est pas privilégiée. Un fonds de commerce présentant un comptant de 30 pour 100, chiffre moyen depuis la guerre, ne peut satisfaire en général qu'au paiement de l'enregistrement de la vente avancé par le vendeur et d'une partie des créanciers privilégiés; il est rare notamment que le prédécesseur soit désintéressé. Ainsi la commission bien souvent ne pourrait-elle se percevoir que sous forme de billets de fonds. Et pourtant, dans une agglomération considérable

comme celle des grandes villes, seules places où se négocient les fonds, il serait difficile pour les deux parties de se rencontrer sans l'intermédiaire des marchands de fonds.

C'est là une excuse qu'ils ont à pratiquer irrégulièrement. Ils ont été en effet conduits à employer toutes sortes de subterfuges pour percevoir leur commission au comptant; le compromis a été leur meilleur moyen d'action et si l'on consulte dans une cession de fonds de commerce, le compromis, l'acte de vente et le règlement de compte, il est bien rare de voir les chiffres concorder.

La dissimulation connue sous le nom de « dessous de table » et qui n'est pas seulement dirigée contre l'Administration de l'Enregistrement, comme on pourrait être tenté de le croire, leur donne aussi la possibilité de se servir en premier rang.

Lorsque les deux parties ont été mises en présence, après les visites d'usage, après les vérifications, trop souvent illusoires, des comptabilités, le but à atteindre est de faire signer à l'acquéreur éventuel le compromis. C'est là la pièce maîtresse de l'opération et l'on n' imagine pas toutes les manœuvres auxquelles peut se livrer l'intermédiaire pour en obtenir la signature.

Le compromis comporte naturellement stipulation d'un dédit, aussi élevé que possible et la fixation de la commission à payer. Il est en outre convenu que cette commission sera dûe, quelle que soit la décision de l'acquéreur éventuel et, en cas de rupture de contrat, prélevée sur le dédit en question. Ce compromis bien souvent ne fait pas mention du bail et se garde bien de signaler les détails qui pourraient faire renoncer le client à son

projet. Il n'est naturellement jamais enregistré. S'il est dressé en trois exemplaires, l'intermédiaire ne consent pas à la réalisation de la vente, sans que les deux exemplaires du compromis remis à l'acheteur et au vendeur lui soient restitués; très souvent le compromis est dressé en un seul exemplaire qui reste au cabinet du marchand de fonds. Le dédit est versé entre les mains de celui-ci. Si l'acquéreur pressenti n'a pas d'argent comptant, comme il importe de réaliser immédiatement le premier stade de l'opération, on lui fait signer une traite, ce qui permet toujours les poursuites commerciales rapides prévues par le Code et toutes mesures conservatoires propres à effrayer celui qui sera devenu un adversaire, adversaire de bonne foi, mais démuné d'arguments.

Ainsi la possession de ce compromis assure-t-elle à l'intermédiaire la rémunération qu'il cherche, même si l'opération n'aboutit pas à une réalisation complète. Ceci est conforme à tous les principes de droit, sauf les cas où la signature du compromis a été obtenue en dissimulant ou seulement en omettant de faire connaître à l'acquéreur éventuel les qualités exactes du fonds de commerce.

En fait, l'acquisition a souvent lieu sans que le fonds soit exactement apprécié du preneur. Il est même certaines officines qui commettent de véritables abus de confiance, emploient le chantage, voire la violence, pour obtenir le compromis.

Sur quelles bases s'établit la valeur de cession? La loi du 17 mars 1909 qui n'a fait en la matière qu'homologuer le détail des faits, a indiqué au premier chef que des prix distincts devaient être établis pour chaque élément du fonds. Elle détaille

ainsi les éléments incorporels, le matériel et les marchandises. Si autrefois, ainsi que nous l'avons précédemment indiqué, le matériel et les marchandises constituaient l'élément intéressant du fonds de commerce, c'est au contraire aujourd'hui l'ensemble des éléments incorporels qui représente vraiment la notion juridique et économique de fonds de commerce; c'est sur leur valeur que des discussions peuvent surgir. Les marchandises sont facilement estimées, le matériel également; en ce qui concerne les éléments incorporels proprement dits, la difficulté est grande. Trois éléments incorporels sont essentiels et se rencontrent dans presque toutes les négociations: le droit au bail, l'achalandage et le nom commercial. L'achalandage, en tous cas, est de règle, le droit au bail bien que très fréquent, est quelquefois remplacé par la propriété de l'immeuble. Quelle évaluation leur donner? Et d'abord comment procède-t-on dans la pratique courante?

Le bénéfice annuel est évidemment la seule base qui permette de porter une appréciation sur la valeur d'un fonds de commerce. La seule règle couramment reçue consiste en une proportion déterminée par l'expérience et généralement admise, appliquée au chiffre moyen des bénéfices annuels. Cette proportion est fixée compte tenu de ce qu'un fonds de commerce acquis dans des conditions moyennes, doit être payé en un délai qui varie de trois à huit ans, selon le genre du commerce exercé. Dans certaines catégories de commerce, en raison du pourcentage normal de bénéfice que laisse le chiffre d'affaires, on prend comme base, ce chiffre annuel lui-même.

Pour citer quelques-uns des cas courants: l'hôtel

se vend pour un prix égal à quatre fois son chiffre d'affaires, un salon de coiffure pour un prix égal au chiffre d'affaires d'une année; une pharmacie est vendue une fois son chiffre d'affaires annuel; un fonds d'épicerie vaut trois ou quatre fois son bénéfice net. Hors de cette règle coutumière, le fonds de « vins-restaurant » se vend souvent d'après la recette journalière; la boulangerie, suivant les cas, avec une garantie de cuisson pour un nombre quotidien de pains de fantaisie ou sur un prix de base au quintal de farine employé. Ces proportions ne sont qu'une base d'ordre général à laquelle chaque vendeur apporte des modifications selon le temps et les circonstances. Ainsi l'hôtellerie supporte actuellement une crise toute spéciale qui se superpose à la crise économique générale et il serait difficile en ce moment de vendre un fonds d'hôtel pour un prix égal à quatre fois son chiffre d'affaires.

Le chiffre ainsi obtenu est également modifié en raison des éléments de chaque vente particulière.

Ainsi, le bail, élément primordial, entre en ligne de compte par sa durée, son prix et même ses conditions accessoires. La situation du fonds a également son importance; situation générale de quartier, situation spéciale dans le quartier même, en une rue passagère ou non. Ce qui ressort de ces constatations, c'est qu'il n'existe de règles générales que pour être modifiés selon les circonstances, selon le temps, le désir de chacun et surtout ses qualités d'acheteur et de négociateur.

Le rôle de l'intermédiaire est également très important dans la négociation et on ne peut décrire la vente du fonds de commerce, sans noter les pra-

tiques plus ou moins condamnables auxquelles il est possible d'avoir recours pour déterminer un acheteur hésitant: on se garde d'abord de lui révéler l'existence de privilèges inscrits, lui faisant ainsi courir la possibilité d'une éviction que causerait à coup sûr le refus du créancier privilégié d'accepter en paiement des billets de fonds; on fait paraître des annonces mensongères sur les bénéfices et on les appuie de commentaires basés sur une comptabilité adéquate; comme certains fonds se vendent sur le chiffre d'affaires, c'est aux factures des fournisseurs qu'on demandera une preuve et pour gonfler leur chiffre, on sert ou l'on vend de la marchandise sans en percevoir le prix, ou bien en en demandant un prix dérisoire. On omet d'indiquer qu'un trafic souvent condamnable est l'origine d'une part imposante des bénéfices; on dissimule certaines charges du fonds; on organise avec quelques compères une vraie mise en scène pendant les deux ou trois jours où l'acquéreur pourra venir visiter, etc., etc...

Ces pratiques constituent bien un motif admis par les tribunaux pour demander une réduction de prix; malheureusement pour l'acheteur, la preuve sera la plupart du temps très difficile à faire et le procès est toujours aléatoire. Ces différends ont d'ailleurs créé, pour les intermédiaires, une nouvelle occasion de percevoir une rémunération: au cours des dernières années où les prix demandés étaient injustifiés par suite de l'état de crise général, certains offices de vente de fonds, après avoir perçu leur commission habituelle, des mains du vendeur, poussaient l'acquéreur à demander une réduction, lui fournissaient des arguments, l'incitaient à pratiquer une opposition sur le prix de vente, en l'ap-

puyant conformément à la loi de 1909 d'une assignation au principal et spéculaient ensuite sur l'immobilisation du prix de vente et aussi sur la chance de succès que donnait à l'acquéreur une dissimulation dans les actes lorsqu'il y en avait une, pour obtenir du vendeur une diminution sur laquelle ils recevaient de l'acquéreur une deuxième commission.

Enfin, après la vente du fonds, après l'accomplissement des formalités exigées par la loi, l'intermédiaire en fonds de commerce a une dernière mission, si les mandants lui ont fait pour cela confiance; nous voulons parler de la répartition du prix. Cette confiance est souvent l'unique condition à laquelle l'opération peut se traiter. C'est là une charge extrêmement délicate qui leur incombe. Leur personnalité entre vraiment en jeu et il est tel répartiteur de la place de Paris qui s'est créé dans cette branche une véritable réputation par son habileté à concilier les intérêts de chacun, à donner satisfaction aux exigences des uns sans blesser les susceptibilités des autres, à mettre un point final à une opération complexe entre toutes, sans obliger les créanciers à demander la consignation à la Caisse des Dépôts et à ouvrir une contribution judiciaire selon les règles du Code. La contre-partie existe malheureusement et la difficulté d'arriver au résultat constitue aux intermédiaires un prétexte facile pour garder par devers eux des sommes considérables, dont les revenus seraient, à eux seuls, le bénéfice suffisant d'une entreprise commerciale. La perspective d'avoir à faire ouvrir une contribution judiciaire incite les créanciers à toutes les indulgences, la promesse d'un but prochain les encourage et il n'est pas rare de voir une répar-

tition s'échelonner sur neuf, douze, dix-huit et même vingt-quatre mois avant d'arriver à une solution définitive, ou même de se terminer par la consignation judiciaire qu'on voulait éviter.

Telle est la pratique courante. Est-elle perfectible? Faut-il y suppléer une méthode différente, scientifique? A notre sens, ainsi que nous avons tenté de le démontrer plus haut, la seule méthode scientifique tentée ne donne pas de bons résultats.

A constater simplement la diversité des éléments en jeu, leur complexité, la peine qu'il y aurait à leur attribuer une valeur reconnue de tous au moyen d'une méthode unique d'évaluation, il semble bien que la sagesse consiste à se rallier aux méthodes tout expérimentales pratiquées jusqu'à ce jour, en tendant à les améliorer et à les rattacher à un cadre un peu rigide. Ceci n'est d'ailleurs possible qu'après un perfectionnement de la législation entière du fonds de commerce. L'on se heurte, en effet, en cette matière, à l'opposition qui existe entre le caractère simple du commerçant en boutique et la complexité, doublée d'imperfection, de l'institution juridique qu'il doit manier. Dans un fonds à vendre, le matériel et les marchandises peuvent facilement s'évaluer. Quant aux éléments incorporels, si l'on met à part le bail dont les détails sont connus et fixés pour un avenir délimité, le reste est essentiellement affaire d'évaluation personnelle, sur la seule base qu'est le bénéfice. La difficulté est de le connaître avec certitude. Laissons de côté la fixation du bénéfice net. C'est évidemment affaire d'individu, puisqu'il dépendra de l'organisation du travail personnel fourni, de l'aide rendue obligatoire par une incapacité de l'exploitant, par une situation de famille ou même par une

nonchalance particulière. Le bénéfice brut au contraire est à peu près nettement déterminé dans toutes les professions. Est ainsi couramment désignée la différence entre le prix de vente à la clientèle et le prix d'achat aux marchands de gros. Pour obtenir le bénéfice net, il suffira d'en soustraire les frais généraux. Un dénombrement de ceux-ci est facile et les corrections seront facilement apportées à ceux qui sont fournis par les prédécesseurs selon la possibilité de chacun. Le chiffre d'affaires est donc essentiel. Mais comment être assuré qu'un commerçant a une comptabilité sincère? Ne parlons pas des déclarations fiscales; elles sont constituées de chiffres trop fantaisistes. La règle générale, dans l'Administration des Contributions Directes, est que le contrôleur utilise tous les moyens d'investigations qui sont à sa disposition, pour vérifier la déclaration du contribuable. Or, ceux-ci sont peu nombreux et d'un rendement très imparfait. Le contrôleur a d'ailleurs la charge de la preuve jusqu'à la décision de la commission consultative, première juridiction à affronter, et la tâche est très ardue pour lui. Pratiquement il s'en remet à des modes d'appréciation extérieure et à son intuition personnelle. Un certain nombre de commerçants sont convoqués par lui, tous les ans. Il leur propose une augmentation du chiffre déclaré et, dans la discussion du commerçant, qui refuse en général, cherche à percevoir les indices d'une fraude. Pour en citer un exemple, parmi les petits commerçants parisiens dont le nombre est important, les déclarations des bénéfices commerciaux avoisinent souvent la dizaine de mille francs. Si la famille du commerçant atteint quatre personnes, la question du contrôleur est immédiate. Comment

vivez-vous avez dix mille francs? Et la modification du chiffre déclaré est inévitable. Tel est le caractère simpliste de ces opérations. Comment dans ces conditions, invoquer une déclaration fiscale à l'appui d'un prix de vente? Est-il même désirable, comme on l'a suggéré, d'aménager le système fiscal français de façon à en faire une base d'opérations commerciales? Nous pensons qu'il n'en est rien, car les réglementations trop sévères donnent rarement de bons résultats. Il faut signaler d'autre part que certains commerçants, prévoyant une vente de leur fonds, font au fisc, pendant deux ou trois ans, des déclarations très supérieures à leur chiffre véritable, certains de récupérer, et au-delà, la plus-value d'impôt ainsi causée, par l'augmentation de la demande que cela leur permettra au moment de la vente du fonds. Il est, semble-t-il, un seul moyen d'améliorer la condition de ces opérations commerciales, c'est le créer un état psychologique qui sera pour le commerçant, la meilleure obligation d'avoir une comptabilité régulière. L'éducation du petit commerçant est presque entièrement à faire; là est le problème. Reconnaissons en effet que sa fonction économique dans le cadre de la liberté commerciale est née au siècle dernier. Toutes les mesures fiscales et toutes les obligations factices, qui sont les remèdes généralement employés, sont autant d'obstacles que l'ingéniosité des individus ainsi exacerbée, trouvera à coup sûr le moyen d'éviter. L'obligation, contenue dans le Code de Commerce, d'avoir une comptabilité, est dépourvue de sanction. Au contraire, l'absence de comptabilité permet toutes les fantaisies devant les exigences d'une loi fiscale qui ne connaît plus de limite. C'est un progrès d'ordre général qu'il faut faire accomplir au petit commerce.

Nous penserions volontiers, si le côté mesquin d'une telle conclusion ne nous arrêtaît pas, que le progrès ici est du même ordre que ceux que l'hygiène et le confort apportent dans la personne et dans l'habitation de chacun.

Jusqu'à l'heure où une réalisation de ce genre sera accomplie, il faudra se contenter des évaluations quelque peu rudimentaires jusqu'ici pratiquées, mais dont l'aléa est en fait conforme au risque que comporte toute opération commerciale.

Une brève comparaison, pour conclure, avec la vente immobilière, comparaison qu'imposent ici les rapprochements souvent faits sur d'autres points entre l'immeuble et le fonds de commerce. Il est indiscutable que les évaluations du bureau « Véritas » admises très généralement aujourd'hui par les architectes sont loin de donner satisfaction à celui qui veut placer une fraction de son capital dans un immeuble. Si des méthodes mathématiques lui fournissent un chiffre intéressant, il est obligé de le modifier en vertu d'un nombre considérable de facteurs (situation, vétusté, etc...) du même ordre que ceux qui interviennent en matière de fonds de commerce. Et pourtant l'immeuble est considéré comme la plus sûre valeur patrimoniale qui soit. Les revenus et les charges d'un immeuble sont plus aisément déterminés que les bénéfices et les frais généraux d'un fonds de commerce. C'est là que le progrès doit être accompli. Mais jusqu'à ce jour, le commerçant n'a pas encore de raisons d'envier au propriétaire immobilier une méthode sûre d'évaluation de son actif patrimonial.

Chapitre V

TROIS FORMES PARTICULIERES DE LA CESSION DES FONDS DE COMMERCE : L'ADJUDICATION, LA GERANCE VENTE, LA MISE EN SOCIETE

Si la très grande majorité des cessions de fonds de commerce se fait sous la forme amiable du contrat consensuel, il existe aussi une forme plus rare de cession que nous devons à la loi de 1909, c'est celle de l'adjudication. La loi de 1909, qui avait organisé la vente et le nantissement du fonds de commerce universalité juridique en accordant aux vendeurs et aux créanciers nantis un privilège sur cette universalité, ne pouvait manquer d'organiser la réalisation judiciaire du gage au profit du créancier. Une procédure facile et rapide a été créée à cet effet: elle aboutit à la mise en adjudication du fonds devant un notaire commis par le tribunal.

Cette cession forcée du fonds de commerce obéit à des règles très spéciales en raison de la séparation, toujours exigée par la loi de 1909, des divers éléments au profit de personnes différentes. Il eut été paradoxal que l'universalité juridique se fût trouvée brisée par le fait des enchères.

Le Tribunal de Commerce de la Seine a donc établi l'usage d'obliger l'adjudicataire, par le jugement ordonnant la vente du fonds, à reprendre le

matériel à dire d'expert. Il est naturellement possible de choisir plusieurs experts contradictoires et même d'arriver à un accord qui soit sanctionné par le tribunal. Le résultat de cette disposition c'est que les éléments incorporels affrontent seuls les enchères. Ces éléments incorporels n'ont malheureusement guère de valeur matérielle et si le commerçant qui négocie son fonds à l'amiable, peut faire valoir un droit au bail avantageux, une situation très propice aux affaires, un achalandage et une clientèle très considérables, au feu des enchères cette présentation est impossible. Le créancier poursuivant, même s'il est disposé à faire les efforts nécessaires, manque, si l'on peut dire, de *l'intuitus personae* qui permet de trouver un acquéreur à des conditions normales. Par contre, l'acquéreur éventuel a toutes les raisons qui peuvent justifier un bas prix : si le fonds de commerce est réalisé par le créancier gagiste, c'est que son rapport ne permettait pas à l'exploitant de faire face à ses affaires et les éléments incorporels qui le constituaient ne pouvaient avoir qu'une valeur très modeste. C'est ainsi que le plus grand nombre des fonds de commerce mis en adjudication n'atteignent que des prix dérisoires ; il n'est pas rare de voir ces adjudications prononcées pour mille, deux mille, trois mille francs. C'est d'ailleurs en prévision de cette éventualité que les jugements du tribunal de Commerce de la Seine portent systématiquement que la mise à prix fixée pourra être baissée indéfiniment. Très souvent d'ailleurs, le créancier reste adjudicataire puisque personne ne peut acquérir, sans couvrir par ses enchères, le montant de sa créance. Quelquefois même le fonds ne trouve pas d'amateur ; c'est notamment le cas lorsque c'est l'Administration des

Contributions qui poursuit. Elle n'engage la procédure que lorsque sa créance est très élevée, elle la présente majorée d'amendes et de pénalités qui constituent une prohibition formelle d'acquérir, s'il y a des créanciers de rang postérieur qui seraient, dans d'autres conditions, disposés à agir et qui ignorent généralement que le privilège des contributions est limité et qu'ils pourraient cependant bénéficier de la compensation du prix avec leurs créances. Dans ce cas, l'adjudication est retirée et le créancier poursuit, par une nouvelle vente aux enchères, la réalisation du matériel et des marchandises. Que deviennent les éléments incorporels? ils s'évanouissent pour ainsi dire; ils subissent une véritable dissociation qui permettra, dans le même emplacement, la création d'un nouveau fonds de commerce, par la seule volonté d'un individu d'exercer à cet endroit, la fonction de distribution des produits que le principe de la liberté commerciale met à la disposition de chacun.

Revenons au cas très général où le créancier privilégié en premier rang reste adjudicataire. Les créanciers de rang postérieur et les chirographaires, perdent naturellement tout recours sur le fonds de commerce; bien plus, le créancier privilégié qui reste adjudicataire conservera son recours pour le surplus de la créance contre le débiteur, ancien propriétaire du fonds, et contre les endosseurs de billets de fonds ou de billets à ordre, avec nantissement. Quant au fonds lui-même, si l'adjudicataire connaît le commerce qui y était exploité (c'est le cas lorsque le vendeur non payé a poursuivi la vente), il peut y travailler à nouveau pendant quelques mois et le revendre. Souvent, l'adjudicataire ne connaît pas le commerce et cependant il lui faut

revendre: l'expérience prouve, que, s'il prend soin d'attirer l'amateur par une présentation convenable, il trouvera, à un prix moyen, l'acquéreur qui sous aucun prétexte, n'aurait risqué une enchère à l'adjudication.

Voilà bien une infirmation donnée par les faits à toutes les prétentions émises depuis vingt ans au sujet du fonds de commerce. Qu'est-ce donc que cet objet de la « propriété commerciale » qui ne peut se suffire à lui-même? La personnalité de l'exploitant a-t-elle disparu, tous se détournent d'elle, et les rares enchères qui animent son adjudication sont celles d'un groupe de spécialistes qui suivent les adjudications de toutes les études de notaires, cherchant l'occasion soit de réaliser un gros bénéfice, par une opération rapide d'achat et de revente sur un fonds facilement négociable, soit de pratiquer à l'égard du créancier privilégié, le chantage classique en vertu duquel un nombre de billets de banque suffisamment important évitera au dit créancier, d'avoir à porter des enchères qui lui seraient onéreuses par la suite. Il suffit par contre que ce créancier ramène dans le fonds une personnalité qui lui faisait défaut, pour que l'amateur soit possible à trouver et pour qu'une nouvelle vente puisse être pratiquée dans des conditions normales.

L'adjudication du fonds de commerce présente donc un intérêt majeur en ce sens qu'elle démontre péremptoirement combien il est vain de vouloir séparer le fonds de commerce du commerçant, pour en faire une entité qui se suffirait à elle-même. Cette entité représente seulement dans certains quartiers des grandes villes, une parcelle de ce privilège que la rareté de la place crée au profit de

la situation immobilière, et cela, en vertu d'une fonction économique à remplir. La fonction d'un boucher est-elle, après tout, dans son essence, si différente de celle d'un juge?

Il est une autre forme un peu spéciale de la cession de fonds de commerce qu'on ne peut passer sous silence, en raison du très gros succès qu'elle a trouvé pendant les dernières années, tant auprès des mandataires en vente de fonds de commerce que des parties aux actes de ventes et, parce qu'elle marque, elle aussi, certains caractères particuliers de la cession des fonds.

C'est en principe l'élévation des droits de mutation qui amena les mandataires à imaginer cette nouvelle formule de cession. Elle consiste à pratiquer une cession du fonds de commerce, en quelque sorte par étapes. Un acte de gérance est dressé, assorti d'une promesse de vente. L'enregistrement de ces deux conventions est pratiqué dans des bureaux différents pour ne pas attirer l'attention de l'administration. Les redevances de gérance, ainsi que le cautionnement exigé, sont imputables en fin de gérance sur le prix de vente qui à ce moment-là, se trouve complété par les versements qui sont nécessaires, ou la souscription d'un nombre de billets de fonds correspondant. C'est seulement à ce moment aussi que les publications légales ont lieu. L'enregistrement se trouve donc gravement lésé et l'application de la loi du 27 février 1912 (article 7) lui permet de demander aux tribunaux d'annuler une pareille convention. Toutes les présomptions peuvent lui servir pour démontrer que les actes combinés présentés à la formalité dans des bureaux différents, constituent en fait une

vente de fonds de commerce passible des droits d'enregistrement ordinaires. Ce point de vue fiscal écarté qui, en général, n'est tout de même pas l'essentiel, il y a à ce mode de faire des conséquences autrement graves. Le propriétaire de l'immeuble peut d'abord intervenir toutes les fois que le bail du fonds de commerce exige des formalités particulières pour sa cession. Mais surtout les créanciers, tant privilégiés que chirographaires, peuvent, à tous moments, prétendre que la cession du fonds ne leur est pas opposable puisque les publications légales n'ont pas été faites à partir de la prise réelle de possession. Il ne s'agit en effet, ni d'un contrat de gérance, ni d'un contrat de louage. L'opinion dominante (Cendrier. Le Fonds de Commerce Titre VIII, chapitre III) tend à considérer la gérance vente comme une vente pure et simple accompagnée d'un bail fictif pour en dissimuler le caractère réel. Du point de vue économique c'est là une forme curieuse de cession parce qu'elle se rapproche de certaines cessions de commerce insensibles, par étapes, pratiquées avant 1789 sous le régime des corporations et qu'elle marque une tendance opposée à celle qui caractérise tout le dix-neuvième siècle: organisation de la cession du fonds de commerce universalité de fait, par la simple volonté de son propriétaire, comme s'il s'agissait d'un élément de son patrimoine.

Ceci nous conduit à une autre remarque: l'article 3 de la loi du 17 mars 1909 qui règle le mode d'opposition que doit pratiquer chaque créancier sur un prix de fonds de commerce décide: « Aucun transport amiable ou judiciaire du prix ou de partie du prix ne sera opposable aux créanciers qui se seront ainsi fait connaître dans ce délai. » C'est

la sanction indispensable à l'obligation pour les parties de publier la vente.

C'est là précisément qu'est la tare de la gérance-vente: elle fait obstacle en ce point à l'application de la loi de 1909. N'y a-t-il pas là quelque chose d'exorbitant du droit commun et quelle en est la cause? Voici le prix de vente d'un meuble qui va subir une véritable affectation. C'est bien le seul cas, en Droit français, où l'individu qui cède ses droits sur un élément de son patrimoine est tenu d'en faire une publication règlementée par la loi en vue d'une véritable affectation du prix de cession. Il est vrai de dire que tous les créanciers, quelle que soit l'origine de leurs créances, peuvent faire opposition sur le prix du fonds. Mais il est évident que cette publicité a été établie en faveur des individus qui ont traité avec l'exploitant du fonds de commerce. Et pourtant le fonds de commerce est reconnu comme étant un meuble et aussi une universalité de fait dont la cession n'entraîne pas transmission des dettes et des créances. On sent qu'il manque un élément du raisonnement pour justifier pareille disposition. En fait nous croyons trouver cette justification dans la notion de la cession des fonds que nous avons précédemment exposée et qui consiste à voir dans la naissance de l'entité fonds de commerce, la création de l'organe économique correspondant à la fonction de distribution des produits et, dans sa cession, une tentative d'organisation de son monopole.

Une dernière forme de cession du fonds de commerce suscite quelques remarques: pour éviter encore des droits de mutation, certains commerçants ont profité, les dernières années, de l'existence d'une forme de société à responsabilité limitée, pour

apporter leur fonds à une société de cette nature.

La conséquence est que la cession du fonds de commerce se réalisait au moyen d'une cession de parts, ce qui constituait une notable économie sur les droits d'enregistrement. Malheureusement, ce mode de procédés est grevé d'une lourde contrepartie: le prix de vente d'un fonds de commerce est garanti par le privilège de vendeur et l'action résolutoire, lorsqu'une partie en est payable à terme. Rien de semblable dans une cession de parts sociales, le cédant qui n'est qu'un vendeur dissimulé derrière la personne morale qu'est la société, n'est qu'un créancier chirographaire et ne bénéficie d'aucun privilège contre son cessionnaire défaillant. Il est difficile d'y suppléer par une constitution de nantissement, comme certains ont essayé de le faire, car un nantissement ne peut être que l'accessoire d'une créance et le cédant a souvent dans ce cas de grosses difficultés à justifier l'existence d'une créance à l'encontre de la société. On ne peut voir là, en tous cas, qu'une tendance contraire aux idées qui ont présidé à la confection de la loi de 1909. La personnalité de l'exploitant qui tient le premier rang dans l'entité juridique créée par elle, disparaît ainsi derrière la personnalité morale de la société. Il est paradoxal de voir un commerçant accepter, pour éviter un droit d'enregistrement, de prendre à sa charge, sans le connaître, tout le passif d'une société, dans laquelle il investit une partie importante de sa fortune, alors que le fonds de commerce lui offre par son caractère d'universalité de fait définitivement admis par la doctrine et par la jurisprudence françaises, la possibilité d'acquérir un fonds de commerce sans passif.

Chapitre VI

LA MOBILISATION DU PRIX DE CESSION, LE CREDIT SUR FONDS DE COMMERCE

Avant la guerre, le crédit sur fonds de commerce était inexistant; les doléances étaient unanimes à cet égard bien que la loi du 1er mars 1898 se soit occupée exclusivement du nantissement. L'attention du législateur avait donc été d'abord attirée par l'opération de prêt. Il existait en effet un certain nombre de particuliers qui avaient compris que le fonds de commerce représentait une valeur suffisamment stable et que la représentation de son prix, par des billets à ordre, permettait une mobilisation facile et une circulation très souple. La loi de 1909 favorisa l'extension de ces opérations. Depuis la guerre, des organismes se sont créés pour utiliser le crédit sur les fonds de commerce. Cette organisation méthodique a permis naturellement d'abaisser les taux prohibitifs qui étaient pratiqués par des particuliers.

L'instrument de crédit le plus employé est maintenant le billet de fonds. En effet, sur les vingt mille mutations de fonds de commerce qui peuvent avoir

lieu à Paris chaque année, la plupart sont réalisées au moyen du versement d'une fraction du prix en espèces et pour le reste, d'une souscription, par l'acquéreur, de billets à ordre, portant intérêts et causés valeur en prix de fonds de commerce, dits « billets de fonds ». C'est l'escompte de ces billets qui a donné lieu au plus gros mouvement de crédit consenti sur fonds de commerce.

Il est nécessaire de dire ici quelques mots sur la nature du billet de fonds. Des opinions divergentes se sont élevées à ce sujet. On ne peut cependant y voir qu'un billet à ordre, soumis aux règles de l'article 172 du Code de Commerce. Le billet de fonds est donc soumis à toute la législation concernant les lettres de change et il ne peut être une traite d'une espèce toute particulière, sous prétexte qu'il bénéficie d'une garantie matérielle. Si d'ailleurs le billet de fonds a pu servir de base au crédit, c'est parce qu'il est un véritable effet de commerce. C'est précisément sa souplesse qui permet sa circulation dans les banques. On peut le comparer au billet à ordre souscrit quelquefois en représentation du prix de vente d'un immeuble: il n'est jamais venu à l'idée de personne de prétendre que ce billet à ordre pouvait obéir à des règles particulières.

Il existe cependant un point sur lequel la jurisprudence semble faire un sort particulier au billet de fonds. Contrairement à toutes les règles, le Tribunal de Commerce de la Seine refuse la faillite à tout créancier porteur d'un billet de fonds impayé avant qu'il ait réalisé son gage. Les tribunaux de province par contre l'accordent plus facilement. Ceci marque bien l'incertitude dans laquelle on se trouve, incertitude créée par la législation trop

imprécise encore du fonds de commerce. C'est là au moins le prétexte que donne encore actuellement la Banque de France pour refuser de prendre à l'escompte les billets de fonds, fussent-ils très près de leur échéance et conformes par ailleurs aux exigences de la Banque en ce qui concerne l'escompte du papier. Il semble qu'il s'y ajoute une méfiance générale, en raison même de toutes les théories qui ont pu être soutenues sur le billet de fonds.

Le législateur de 1909 n'est pas exempt non plus de responsabilités. Ainsi la généralité de la doctrine et de la jurisprudence admet, en vertu des théories générales françaises de la novation, que l'endossement d'un billet à ordre ou d'une lettre de change emporte translation des privilèges qui y sont attachés. On considère dans le droit français que lorsqu'on souscrit un effet de commerce en représentation d'une créance, celle-ci demeure et se perpétue « coulée dans le moule des effets de commerce » sans qu'il y ait novation. *L'animus novandi* est en effet la condition essentielle pour que la novation se produise.

D'autre part, on reconnaît généralement dans l'endossement, un mode de cession dérogatoire de l'article 1690 du Code Civil. Or, « la vente ou cession d'une créance comprend les accessoires de la créance tels que caution, privilège et hypothèque » (Code Civil art. 1692). Malgré ces principes, et en raison d'une interprétation, à notre sens erronée, de l'article 27 de la loi du 17 mars 1909, en raison aussi, croyons-nous du caractère spécial qu'on attache généralement au billet de fonds assorti d'un privilège inscrit, la jurisprudence a plusieurs fois refusé à l'endossataire des billets de

fonds, le bénéfice du privilège de vendeur. (1) Cette thèse nous paraît essentiellement critiquable. (2) Quoi qu'il en soit, la Cour de Cassation n'ayant pas été appelée à donner son avis, les arrêts de la Cour de Paris font autorité et malgré quelques décisions contraires rendues en province, il est indispensable, pour obéir à la plus stricte prudence, de joindre aux billets de fonds endossés une subrogation dans le privilège du vendeur par acte sous seings privés séparé. La gêne se présentait donc comme considérable pour faire du billet de fonds un instrument de crédit bancaire. Nous dirons plus loin comment certains établissements de crédit ont tourné la difficulté qui se présentait, pour faire circuler du papier commercial accompagné d'une subrogation et de ses certificats.

Sur le marché des fonds de commerce, l'escompte des billets de fonds est très important. En tant que crédit on peut dire que son rôle est sain et qu'il échappe en grande partie aux reproches et aux critiques que les dernières années de crise ont autorisé le monde entier à prononcer contre le crédit en général. En effet, le commerçant qui a exploité un fonds de commerce pendant un certain nombre d'années et qui réussit à le vendre, ne trouve en général comme acquéreur qu'un autre commerçant disposant d'économies insuffisantes pour payer comptant la valeur du fonds. C'est ainsi que la plus grande partie des ventes de fonds comportent une notable fraction du prix stipulée à terme. Les créanciers, les droits de mutation à avancer

(1) Paris, 2 mars 1923 (D.P., 1923-2-93) ; Paris, 4 mai 1927 (D.P. 1928-2-176).

(2) Voir *Journal des Notaires*, 20 février 1931, une étude très judicieuse de M. H. COMPIN.

ainsi que les frais de vente, absorbent eux-mêmes une partie importante des espèces disponibles. Le reste sera en général représenté par des billets de fonds échelonnés sur quatre, cinq, six, dix et quelquefois même quinze années. Il importe de noter que cette création des billets n'est pas obligatoire et que certains notaires notamment, tant à Paris qu'en province, rédigent des actes de vente en y fixant des échéances ordinaires, mais sans pratiquer cette souscription de billets. Celle-ci présente pourtant le gros avantage de permettre au vendeur du fonds de commerce de se créer, par l'escompte de ses billets de fonds, des disponibilités immédiates. C'est pour lui la seule condition d'un rétablissement rapide. S'il ne trouvait pas à escompter ses billets, il devrait attendre que l'acquéreur ait satisfait à un nombre suffisant d'échéances, pour pouvoir reprendre un commerce et ainsi s'écouleraient des années précieuses, pendant lesquelles il devrait travailler chez autrui, en y perdant quelquefois son expérience et même le goût du commerce. Le crédit sur billets de fonds est donc entièrement différent des autres formes de crédit sujettes à tant de reproches. Ici l'emprunteur remet, en contrepartie du prêt, les engagements d'un tiers, engagements basés sur les revenus réguliers d'un fonds de commerce qui en principe a fait ses preuves par les résultats bénéficiaires qu'a donnés son exploitation pendant plusieurs années. La caractéristique du billet de fonds, c'est que ce n'est pas l'emprunteur qui rembourse les sommes avancées.

Toute différente dans son essence est l'autre forme du crédit sur fonds de commerce: le prêt sur nantissement. Il s'agit alors d'une des formes courantes du crédit, qui mérite les critiques nom-

breuses qui lui ont été récemment adressées. Ici, c'est l'emprunteur lui-même qui devra un jour rembourser. Au moment de l'opération, il a toujours, à l'en croire, le désir de développer son commerce, de créer une nouvelle branche d'activité; en fait, il est souvent gêné et cet emprunt ne fait qu'accroître cette gêne. S'il retarde des difficultés, il en augmente l'importance par les intérêts et les agios qui s'ajoutent au montant de l'opération.

L'expérience montre que l'escompte de billets de nantissement pratiqué avec les mêmes règles que l'escompte des billets de fonds provoque des déceptions profondes et que l'opération arrive rarement à bonne fin. Il semble cependant que l'escompte de ces billets puisse conduire à de bons résultats à condition d'être assujéti à des règles toutes spéciales, qu'une longue pratique seule peut déterminer. Nous n'entrerons pas ici dans leurs détails puisque la question des billets de fonds seule présente un intérêt dans le cadre de cette étude.

Si le taux de l'intérêt pratiqué dans l'escompte des billets de fonds s'est abaissé, il faut reconnaître que trop souvent il est encore resté très élevé et cela en raison de la qualité des établissements ou des individus qu'intéresse ce genre d'opérations. Il est en effet nouveau. Il obéit à une législation, comme nous l'avons vu, très imparfaite. Il a passé jusqu'à maintenant, en raison de cette imperfection même et de la nouveauté de ces opérations, pour être dangereux. Le risque qui paraissait inhérent à cet escompte servait à justifier précisément ce taux d'intérêt élevé; c'est cet ensemble de circonstances qui, seul, intéressait cette partie des prêteurs qui exigent des taux d'intérêts élevés, quittes à voir dans l'opération une vraie spéculation.

Il s'est créé, en dehors de ces spéculateurs, des organismes bancaires spécialisés dans les opérations de crédit sur fonds de commerce. Ils obéissent à des règles d'escompte fixes; chez eux le client est assuré de ne pas être la victime des multiples combinaisons auxquelles peut donner lieu le manie-
ment des billets de fonds.

L'un de ces établissements notamment, chez lequel nous avons trouvé une intéressante documentation, a trouvé le moyen pratique de faire circuler le billet de fonds sans qu'il soit nécessaire, à chaque endossement, d'établir un acte de subrogation dans le privilège du vendeur. Il a utilisé à cette fin, avec beaucoup d'ingéniosité, l'assurance-crédit, que le mouvement économique d'après-guerre a vulgarisée, mais qui se trouve ici quelque peu détournée de son but ordinaire. Un contrat passé entre la banque et une compagnie d'assurances notoirement connue sur la place, permet de substituer au privilège du vendeur, dont l'utilisation judiciaire présente des difficultés rebutantes pour les banques de réescompte, l'aval de cette compagnie d'assurances. Le billet de fonds circule ainsi, portant en fait une des meilleures signatures de la place et est accepté par tous les établissements de crédit.

La compagnie d'assurances peut avoir à régler le dernier endossataire en place du débiteur dé-
faillant, à première réquisition. Mais là n'est pas l'intérêt de son aval, qui a pour principal effet de permettre un réescompte facile. Bien plus, l'organisme d'escompte qui bénéficie du privilège de vendeur satisfait lui-même à ses obligations d'en-
dosseur en retirant de la circulation les billets impayés, reprenant ainsi le rôle pour lequel il a

été créé et exerce, à sa requête, les poursuites que lui permet la loi: réalisation de son gage par mise en adjudication du fonds de commerce, et recours contre les différents co-obligés, conformément à la législation des effets de commerce. C'est seulement après que ces recours ont été exercés qu'il demande, s'il y a lieu et s'il le juge utile, à la compagnie d'assurances de reprendre son véritable rôle et de satisfaire au paiement de ce qui est devenu, en langage d'assurances, un sinistre.

Les agios de l'opération sont ainsi augmentés d'une prime d'assurance; mais le taux de l'escompte, y compris le taux de la prime, reste encore, pour le présentateur à l'escompte, à un niveau très modéré, puisqu'acquiellement l'escompte de ce papier se fait couramment à huit pour cent sur la valeur des effets au jour de l'opération. Il faut cependant remarquer que ce taux d'escompte est tout spécialement permis par la nature du billet de fonds: en effet les intérêts continuent à courir, à partir du jour de l'opération jusqu'à la date de l'échéance, au taux commercial avantageux de 6 à 7 p. 100 (certaines ventes de fonds ont été réalisées à terme ces dernières années avec un taux de huit pour cent). Il est intéressant de constater que, il y a quatre ans, au moment même où le Crédit Foncier de France réalisait des prêts en première hypothèque au taux de 13,25 p. 100, certain établissement de crédit pratiquait l'escompte du billet de fonds au taux de douze pour cent pour le vendeur du fonds ou tout endosseur de billets.

En résumé, cet escompte ainsi pratiqué est une opération bancaire normale et saine. Elle permet au marché des fonds de commerce d'avoir une ampleur intéressante; elle permet surtout à des ven-

deurs dépourvus de capitaux liquides malgré un labeur de plusieurs années de pouvoir se réinstaller rapidement sans être tenus d'attendre des échéances plus ou moins lointaines pour disposer du comptant nécessaire à une nouvelle acquisition.

Enfin la vente des fonds de commerce et l'escompte des billets de fonds ont été pratiqués avec une telle activité depuis la guerre, qu'on a pu y reconnaître les caractères d'un véritable marché et que notamment M. A Bonnefoy, arbitre expert en fonds de commerce près le tribunal de commerce de la Seine (1) n'a pas hésité à le comparer au marché de la bourse des valeurs. Une théorie hardie assimile même les billets de fonds aux valeurs mobilières. La spéculation qui s'est engagée depuis la guerre sur les fonds de commerce pouvait donner naissance à tous les espoirs, tous les désirs, si l'on perdait de vue la véritable notion économique de la cession du fonds. Les événements des trois dernières années incitent à plus de modestie et ramènent les esprits à des conceptions moyennes dont ils n'auraient jamais dû s'écarter.

En effet, une société ne peut exister juridiquement sans actionnaires; leur présence est donc indispensable. Un fonds de commerce est, par essence, l'instrument de travail d'un individu et la nécessité où se trouve le vendeur d'escompter des billets s'accorde mal avec le désir d'un capitaliste de ne prendre qu'une participation partielle dans une affaire. La situation du porteur de billets est comparable à celle d'un obligataire. Or une petite

(1) A. BONNEFOY : *L'achat et la vente du fonds de commerce* ; Paris, 1924 ; — *Le marché des fonds de commerce* ; Paris, 1928.

entreprise commerciale (telle est l'essence du fonds de commerce) n'a pas la surface qui lui permette d'avoir des créanciers de cette nature. Les valeurs mobilières présentent pour les particuliers cet avantage de leur permettre une participation dans des affaires considérables dont la gestion présente un maximum de garanties et qu'en tout cas ils peuvent négocier sur un marché constamment alimenté et tellement vaste par rapport à leurs moyens personnels, que, s'ils se contentent de ce qu'il est convenu d'appeler le bon placement, les risques qu'ils courent sont minimes. Enfin, il leur est loisible de fractionner leur capital et d'investir chaque partie dans une affaire déterminée; le risque est ainsi réparti. L'achat des titres au porteur est, en outre, essentiellement facile et à la portée de n'importe qui.

Il est inutile d'insister sur la comparaison qu'on peut faire entre les opérations sur les valeurs mobilières et sur les opérations sur billets de fonds. Ici tout est à l'opposé. Le fonds de commerce est essentiellement attaché à la personnalité de son exploitant. Il est, du point de vue de son exploitation, quelque chose d'infiniment plus simple, dont la prospérité est soumise à des facteurs nombreux, quelquefois impondérables et en tous les cas impossibles à contrôler. Le décès du commerçant peut être la ruine du commerce, tandis que, dans la société, une sorte de continuité est assurée par la personnalité morale. La pratique des opérations sur billets de fonds enfin, est complexe et l'on voit mal qu'elle puisse être à la portée de particuliers non professionnels.

Chapitre VII

LE FONDS DE COMMERCE ET LA LOI DU 17 MARS 1909 LE PROJET DE LOI EN INSTANCE DEVANT LE PARLEMENT

Devant la place que l'on faisait peu à peu au fonds de commerce, il eût été normal que la loi définît une institution juridique aux contours nets et dont la pratique ne soulevât pas de difficultés de détails. Alors qu'il eût fallu donner au fonds de commerce un statut bien défini, la loi du 17 mars 1909 paraît avoir mis une certaine timidité à le consacrer en tant qu'entité juridique. Beaucoup de solutions de faits, organisées par une jurisprudence déjà ancienne, ont trouvé leur forme dans le texte législatif. Mais les innovations heureuses y ont été si faiblement marquées, que les tribunaux, bien souvent, n'ont pas osé suivre le législateur. C'est ainsi que des déceptions nombreuses ont refroidi l'ardeur des particuliers qui avaient vu là un nouvel élément de fortune, sur lequel les opérations courantes pouvaient être pratiquées.

Nous n'avons pas l'intention d'énumérer les défauts que présente le texte de 1909. Il est cependant

utile de marquer les points sur lesquels la loi est nettement défailante, en face de la notion économique de fonds de commerce cessible telle que nous l'avons défini. Car nous pensons qu'il y a là une idée générale qui peut servir de fil directeur dans la critique d'un texte ou l'établissement d'un autre texte réglant l'institution de droit. La pratique courante peut être heureusement corrigée par la loi, si l'on tient compte du but de l'institution, c'est-à-dire, ici, de la fonction économique remplie.

Le bail est l'élément primordial du fonds de commerce. C'est lui qui fixe son siège. C'est par lui que cette entité juridique composée d'éléments incorporels au premier chef, tient son contact avec le sol, avec la matière qui a la première place, et pour cause, dans l'appréciation de l'homme. Or le bail du fonds de commerce est traité par propriétaires et locataires comme un bail ordinaire. Il ne s'agit pourtant plus d'un local d'habitation qu'il est en principe facile de quitter, mais d'établissement dont dépend un élément de fortune important, soit pour le propriétaire du fonds, soit surtout pour son créancier privilégié, s'il en a, celui-ci n'étant pour rien dans les stipulations plus ou moins dangereuses contenues au bail. Le locataire qui obtient la signature de son bail, a souvent peu d'exigences particulières, et lorsque le loyer et la durée de la location sont fixés, il ne se préoccupe guère plus des conditions accessoires. Cependant quand le commerçant voudra céder son fonds, si celui-ci contient une restriction à ce droit de céder, les parties cédantes et cessionnaires seront tenues de s'y soumettre: c'est ainsi que la Cour de Cassation (1)

(1) Cass. Req., 31 octobre 1922. D.P. 1923-1-205.

a décidé qu'une interdiction pure et simple de céder était absolue et que le locataire risquait la résiliation du bail s'il passait outre. Souvent le bail exige l'agrément du bailleur pour que le cessionnaire puisse devenir le locataire régulier. Les tribunaux ont alors un large droit d'appréciation sur les motifs des différends qui peuvent s'élever entre le bailleur et le preneur, (1) mais il faut qu'ils se soient prononcés avant l'entrée en jouissance du cessionnaire, ce qui subordonne cette réalisation à un procès qui peut être long. Dans la pratique commerciale ceci équivaut à une impossibilité. Le cas est malheureusement fréquent parce que le locataire est souvent peu averti de ces questions, que d'ailleurs l'essentiel pour lui, au moment où il signe, est d'avoir un bail, et qu'il s'inquiète peu des subtilités qu'il lui faudra peut-être vaincre pour le céder.

En ce qui concerne le vendeur du fonds de commerce, ou tout autre créancier privilégié inscrit, la loi de 1909 (article 14) oblige le propriétaire à leur notifier toute résiliation par exploit d'huissier, afin de faire courir un délai d'un mois pendant lequel toute exécution de la résiliation sera suspendue. Mais quel résultat pratique donne ce délai d'un mois? On avait pensé que l'assignation en vente globale de fonds dans ce délai suspendrait l'exécution. Il n'en est rien, car entre les deux instances, il n'y a pas identité de demande. (2) Bien plus, un arrêt de la première Chambre de la Cour d'Appel de Paris déclare que: « le preneur ou les créanciers inscrits, qui ne sont plus que les ayants-cause de

(1) Cass., 21 janvier 1930. *Gaz. des Trib.*, 2^e sem., 1-9).

(2) Paris, 26 janvier 1912. *D.P.*, 1912-2-212.

leur débiteur, n'ont d'autre droit que celui de mettre à profit ce délai pour tenter d'entrer en arrangement avec le bailleur, et par le moyen de cet arrangement d'éviter la résiliation ou de la rendre moins préjudiciable à leurs intérêts; que si cet arrangement n'intervient pas et que la résiliation soit prononcée, elle doit produire ses effets... » On ne peut marquer plus nettement l'insuffisance du texte de la loi. S'il s'agit d'un loyer impayé, l'« arrangement » dont parle la Cour, est aisé: on peut même l'imposer au propriétaire par une procédure d'offres réelles. Mais il est des baux qui contiennent une clause de résiliation de plein droit en cas de décès du locataire, de sa mise en faillite ou en liquidation judiciaire. On voit difficilement un arrangement possible dans cette situation. Or, la Cour de Cassation, après plusieurs Cours d'Appel, a reconnu la validité de cette clause. Si l'on tient compte des arguments de rapidité, facilité, évidence, bonne foi, qui sont souvent proposés lorsqu'il s'agit des obligations commerciales, on est surpris de constater combien le commerçant, qui va pratiquer une opération sur fonds de commerce, devra connaître de détails théoriques et pratiques sur la matière, devra s'entourer de précautions en vérité très délicates.

Pour la vente du fonds de commerce, le législateur n'a même pas exigé que l'origine de propriété fût indiqué dans les actes. En matière de propriété immobilière c'est une règle absolue. Le fonds de commerce, qui ne livre pas ses qualités et ses défauts comme l'immeuble, justifiait d'autant plus une obligation de cet ordre.

Mais c'est principalement au moment où entrent en conflit les règles applicables au fonds de com-

merce et celles qui s'appliquent aux autres objets du droit, que les défaillances de la législation de 1909 deviennent apparentes et que la protection accordée aux créanciers privilégiés se montre bien illusoire.

Après la loi du 1er mars 1898, la loi de 1909 a organisé la mise en gage du fonds de commerce sans dépossession, réalisant ainsi une véritable hypothèque mobilière. Elle a suppléé à la dépossession, qui est la règle en matière de gage, par un mode de publicité analogue aux hypothèques, une inscription au greffe du tribunal de commerce du siège du fonds. Or, on trouve en la matière des décisions jurisprudentielles prouvant indiscutablement que les juges n'ont pas donné à cette création de la loi toute leur attention, toute leur sollicitude. Nous n'en voulons rapporter qu'un exemple: un établissement de crédit avait consenti à une société commerciale ayant pour objet la vente et la location de fûts, un prêt important garanti par un nantissement sur le fonds de commerce de la société et sur son matériel, notamment sur 1740 muids servant à la location et portant la marque au feu « location » et le nom de la société propriétaire; celle-ci s'engageait, dans l'acte de prêt, à maintenir en location un certain nombre de ces fûts. En fait, la société, aux abois, les warranta pour une somme assez approchée du prêt consenti par la banque et lorsque celle-ci, au défaut de paiement, poursuivit la réalisation de son gage, elle apprit l'opération de warrant et la réalisation pratiquée par les magasins généraux eux aussi non payés.

Aux revendications élevées par la banque en ce qui concerne l'attribution du prix des fûts, le tribunal de commerce de Marseille répandit: « ...que

les futailles dont s'agissait pouvaient être normalement considérées comme des marchandises et *que rien ne pouvait permettre de soupçonner le nantissement dont elles étaient grevées* ». La cour d'appel d'Aix, dans un arrêt du 8 juin 1931 a confirmé ce jugement, en faisant une application fallacieuse, semble-t-il de l'article 2279 du Code Civil, puisque celui-ci ne concerne que les litiges portant sur l'existence ou sur l'absence du droit de propriété du défendeur à une action en revendication d'objets mobiliers. Et quelle contradiction de motifs que d'admettre que ces mêmes fûts aient simultanément été donnés en nantissement comme matériel d'un fonds de commerce et fait l'objet d'un warrant comme prétendues marchandises (La loi du 11 avril 1858 n'autorise l'opération de warrants que sur marchandises). Pendant ce temps, le tribunal correctionnel condamnait sévèrement le gérant de la société, coupable de détournement d'objets nantis. Le litige a été porté devant la Cour de Cassation qui n'a pas encore pris de décision. Mais le point grave, c'est la méconnaissance formelle de cette dépossession fictive que réalise la publicité du nantissement au greffe du tribunal de commerce. C'était là le fonds de la question. Quelle illusion que cette prétendue garantie donnée par la loi au vendeur non payé et aux créanciers nantis! Et la question ne se pose pas seulement dans des cas un peu particuliers comme celui d'un matériel de location. Dans l'hôtel meublé, le matériel a souvent une très grosse valeur; il est impossible, dans ces conditions de le prendre pour base d'une opération saine. On comprend aisément que les juges reculent devant la complexité qui va découler, pour la pratique commerciale, de l'application

de semblables principes. Cependant, pour prendre un exemple, le commerce des métaux précieux n'est-il pas admis à des règlements extrêmement sévères? En tout cas, les nécessités du développement économique, dans un cadre de liberté commerciale, exigent, pour que cette liberté puisse être autre chose qu'un vain mot, la création d'institutions de plus en plus délicates, de rouages de plus en plus complexes. L'admission d'un principe entraîne l'admission de toutes ses conséquences.

Si la faillite d'un commerçant est prononcée, le syndic qui a été nommé se trouve investi des mêmes pouvoirs sur le fonds de commerce que sur tout le reste de l'actif, qu'il y ait des créanciers privilégiés ou qu'il n'y en ait pas. Or, le fonds de commerce est un meuble, il lui suffit donc de prendre une ordonnance sur requête, signée du juge commissaire, pour qu'il puisse réaliser une vente même amiable. Un arrêt de la Cour d'Aix, rendu le 11 juillet 1931, invoque, pour justifier cette pratique, l'article 486 du Code de Commerce. Seule, dans ce cas, la formalité du répertoire au greffe pour l'enregistrement constituera un mode de publicité, qui pourrait à la rigueur permettre au créancier privilégié d'avoir connaissance de ce qui se prépare. Or la formalité n'est pas d'ordre public et son omission ne donne lieu à aucun recours. Cette publicité est donc très illusoire et le syndic est bien libre de pratiquer comme il l'entend, ce qu'il n'hésite pas à faire, surtout en province: à Paris, la tradition veut que les syndics fassent mettre le fonds en adjudication, lorsqu'il y a des créanciers privilégiés. Aucune sécurité en tout cas pour le privilégié lorsque le débiteur tombe en faillite. Le privilège, dans ce cas, peut bien ne plus avoir grand effet.

Un autre point un peu particulier: la jurisprudence a toujours reconnu que la licence constituait un élément incorporel du fonds de commerce de débit de boissons. Or, la loi du 9 novembre 1915 édicte la peine de fermeture de l'établissement pour certaines infractions. Et il est arrivé qu'une vente, ayant été réalisée après une infraction de cette nature et avant le jugement, ait mis l'acquéreur dans une mauvaise situation imméritée. Le vendeur non payé, les créanciers subrogés dans son privilège, sont exposés aux mêmes déboires. Un projet de loi est en instance devant le Parlement pour remédier à cet état de choses. Une promulgation rapide serait bienvenue.

Et nombreux encore sont les détails de la loi qui demandent une réforme, telle cette énigme de procédure en vertu de laquelle un jugement de première instance, ordonnant la vente d'un fonds et rendu par défaut, n'est pas susceptible d'opposition, tandis que l'arrêt d'appel rendu par défaut dans les mêmes conditions peut être frappé d'opposition. La loi de 1909 venait à peine d'être mise en vigueur que déjà le législateur avait compris qu'elle exigeait de profondes modifications, et une proposition de loi était déposée en 1912 devant le Parlement, adoptée par le Sénat dans sa séance du 31 mai 1918, et adoptée par la Chambre des Députés dans sa séance du 22 février 1928.

Il importe d'examiner brièvement, dans le même esprit que celui qui a présidé à l'examen de la loi de 1909, quelles sont les réformes dont le projet propose la réalisation.

L'acte de vente devra contenir l'origine de propriété du vendeur, l'énonciation de son titre, l'énonciation des principales qualités du bail du fonds

de commerce: durée, date, loyer et autres conditions essentielles. (Art. 1.)

Bénéficient d'un privilège, outre la créance du vendeur, à condition d'observer les mêmes règles générales: 1° la créance des échangistes pour les soultes; 2° la créance du donateur pour les charges et prestations imposées au donataire; 3° les créances des co-partageants pour soulte et retour de lots et prix de licitation; 4° les créances résultant de l'option pour la conservation d'un fonds de commerce faite par un époux survivant en vertu d'une clause de son contrat de mariage, ou par un associé, en vertu d'une convention statutaire d'attribution (Art. 2).

L'article 3 édicte un délai de 20 jours à partir de la prise de possession pour l'inscription du privilège de vendeur, ceci conformément à un vœu de la Chambre des notaires de Paris. Il oblige le vendeur qui exerce une action résolutoire, à la signifier aux créanciers inscrits et aux vendeurs à crédit de machines et appareils servant à l'exploitation du fonds, au domicile élu par eux dans leurs inscriptions ou transcriptions. Enfin, les syndics, liquidateurs, administrateurs ou tous ayant-droits qui poursuivront la vente d'un fonds de commerce, devront notifier la poursuite aux précédents vendeurs et aux vendeurs à terme de machines et appareils servant à l'exploitation du fonds, avec déclaration que, faute par eux d'intenter l'action résolutoire dans le mois de la notification, ils seront déchus à l'égard de l'adjudicataire du droit de l'exercer. L'intention est louable; mais le texte est trop étroit. Que deviennent les autres créanciers inscrits? Pourquoi seulement l'action résolutoire? Il vaut toujours mieux que ce soit le créancier qui fasse vendre et non le syndic.

L'article 4 ordonne la publicité de toute transmission sous quelque forme que ce soit: apport en société, donation, legs, attribution par partage avec soulte, licitation, option après dissolution du mariage. Cette publicité contiendra à peine de nullité, la mention détaillée de l'enregistrement. Quant à sa date, une heureuse modification de la loi de 1909 obligera les parties à faire paraître la première insertion dans les dix jours qui précéderont la prise de possession et la deuxième entre le huitième et le quinzième jour qui suivront la première. Ceci évitera de mettre les tiers intéressés en présence du fait accompli ainsi que cela se produit actuellement pour toutes les cessions. La deuxième insertion devra être faite dans le *Journal Officiel*, aux annonces légales, afin que cette publicité soit aussi large que possible.

Dans les premières années qui ont suivi la promulgation de la loi de 1909, il est arrivé que les propriétaires ont fait opposition sur le prix de la vente pour les loyers à échoir et que certains tribunaux leur ont donné raison (tribunal civil Rambouillet, 8 juin 1910; G. Pal. 10-111456. Tribunal civil Châteauroux 29/10 1910, Gaz. Pal. 1911-1-186). La proposition de loi édicte donc que le bailleur ne peut former opposition pour loyers en cours ou à échoir nonobstant toutes stipulations contraires. Il règle également le référé qui permettra maintenant de toucher le prix nonobstant opposition, moyennant une consignation suffisante.

L'acquéreur ou son mandataire sera tenu de laisser en dépôt au domicile élu, pendant 20 jours après la deuxième publication, un des originaux ou une expédition de l'acte de vente. Il sera tenu de le communiquer à tout créancier opposant ou au vendeur (Art. 7).

L'article 9 obligera le propriétaire de l'immeuble qui refuse son consentement à la cession, à se pourvoir devant le tribunal, s'il peut invoquer des motifs graves, dans la huitaine de la notification faite par le locataire de la cession qu'il envisage.

Pourront être nantis: le mobilier commercial, le matériel ou l'outillage, même s'ils sont immeubles par destination (Art. 11) et la préférence entre le vendeur ou le créancier nanti et le créancier hypothécaire sur le matériel devenu immeuble par destination est réglée par les dates respectives des inscriptions (art. 41).

L'article 15 règle la question de la translation des privilèges par l'endos des billets de fonds. Ici le projet règlementaire heureusement, à l'encontre de la majeure partie de la jurisprudence: l'endossement transfère le privilège à condition que le premier endos mentionne la date, le volume et le numéro de l'inscription. Mais, par contre, une innovation difficile à comprendre: rompant avec toute la législation et la jurisprudence des effets de commerce, le projet décide que le tiers porteur qui fait procéder à la vente du fonds de commerce, ne peut exercer son recours contre les endosseurs et les débiteurs qu'après avoir fait valoir ses droits sur le prix. C'est un mois après le jour où il aura été avisé de la délivrance des bordereaux de collocation qu'il pourra exercer son recours et bien que l'article 44 règle la distribution du prix, voilà une disposition qui va gêner considérablement la circulation bancaire du billet de fonds puisque les signatures portées sur le billet ne donneront lieu à aucun recours pendant un délai qui pourra très souvent s'étendre à 2 années. On comprend mal que le législateur dispose, immédiatement après, que

« les établissements publics de crédit peuvent recevoir avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts les effets de commerce souscrits en conformité du présent article. » C'est là une méconnaissance formelle des règles de la pratique en la matière. On a par contre négligé de préciser si le tiers, subrogé dans le privilège, bénéficierait ou souffrirait des clauses accompagnant le privilège mentionnées dans le bordereau d'inscription.

Pendant une procédure de réalisation de gage, d'autres demandes s'élèvent fréquemment, suscitées en général par des dénonciations de procédure de créanciers chirographaires; des ventes amiables sont aussi négociées, gênant beaucoup la réalisation judiciaire. La première demande devra aux termes du nouvel article 20, être mentionnée sur un registre spécial au greffe. Pendant cette instance, toute nouvelle demande est irrecevable, toute vente amiable est nulle (art. 32). Les phases de la procédure seront également inscrites sur le registre et ceci est un excellent mode de publicité. Mais l'interdiction d'introduire une nouvelle instance est dangereuse, car elle donnera naissance, sans aucun doute, à des procédures dilatoires destinées à écarter simplement une procédure diligente menée par un créancier impayé et impatient.

La mainlevée de l'inscription a donné lieu à une disposition fâcheuse. Cette opération et celle de la radiation de l'inscription au greffe donnent lieu actuellement à des difficultés considérables. Or, on voudrait maintenant interdire aux notaires d'établir ces mainlevées, s'il n'y a pas paiement des effets souscrits et représentation des dits effets que le notaire pourra conserver pour sa décharge. Les billets de fonds sont si souvent égarés dans la pra-

tique qu'on se demande comment la radiation des inscriptions, déjà très difficile, pourra alors être opérée.

Dans la procédure de réalisation de vente, l'article 32 précise les fonctions de l'administrateur qui actuellement se borne à la confection d'un inventaire. Il prendra possession du fonds, continuera ou surveillera son administration, sera présent à l'adjudication, recevra le prix et les oppositions, etc...

Le projet fixe aussi le privilège du propriétaire et le limite. Mais ceci apparaît comme illusoire, puisqu'il a toujours la possibilité de menacer le locataire ou ses ayant-droits de résilier le bail. Les privilèges des employés ou ouvriers sont également réglés. Par contre, la notification de la résiliation du bail par le propriétaire aux créanciers inscrits, subsiste dans les mêmes formes que celles de l'article 14 de la loi de 1909. Là où une réforme était indispensable, on n'a rien décidé.

Les articles 42 et 43 règlent la protection des droits du locateur d'objets mobiliers et du vendeur à crédit de machines ou d'appareils destinés à l'exploitation du fonds, pour lesquels ce projet manifeste décidément une sollicitude particulière. Une notification au bailleur et aux créanciers inscrits soustraira ces objets à leurs privilèges.

Les articles 44 et suivants règlent enfin la distribution du prix par une procédure organisée devant un juge commissaire du tribunal de commerce qui devient compétent malgré les principes généraux.

L'administrateur jouera le rôle du syndic dans un règlement imité de celui des faillites. Ce dernier n'a pas donné de si bons résultats qu'on puisse

être satisfait de voir enlever au tribunal civil une procédure que celui-ci a conduite jusqu'à ce jour à la satisfaction de tous, malgré quelques lenteurs.

En résumé, la proposition de loi adoptée par les deux Chambres forme un texte plus long, plus détaillé que celui de 1909; les détails y abondent, les uns heureux et bien venus, les autres bien faits pour inspirer des craintes et une prudence indispensable. Des réformes nécessaires n'ont pas été abordées. Certaines ont été établies au rebours des nécessités pratiques. Il manque surtout dans cette élaboration l'idée directrice qui puise sa source dans de grands principes solidement étayés par une étude des phénomènes que doit servir l'institution.

Chapitre VIII

LA NOTION DE « PROPRIÉTÉ COMMERCIALE » DANS SES RAPPORTS AVEC LA CESSION DES FONDS DE COMMERCE

La notion de cession des fonds de commerce s'est créée, ainsi que nous l'avons précédemment exposé, au cours du dix-neuvième siècle. Le vingtième siècle a vu la naissance de ce que l'on a improprement appelé la « propriété commerciale ». Celle-ci est la conséquence directe de l'évolution de la notion de cession. En effet, on peut penser que, schématiquement, le problème s'est présenté de la manière suivante : un commerçant avisé, prévoyant un jour tout le profit qu'on pourrait trouver dans l'exploitation d'un fonds de commerce en tel endroit déterminé, passait avec le propriétaire de l'immeuble un bail d'une durée aussi longue que possible et y exploitait, pendant ce temps, le commerce avec tout le succès prévu. Quelle tentation, en fin de bail, pour le propriétaire immobilier, si celui-ci avait quelque goût de la spéculation, de refuser à son locataire le renouvellement demandé et céder ensuite ce que l'on prit l'habitude d'appeler le « pas de porte » à tel commerçant prêt à profiter de la clientèle faite par le prédécesseur ou

même plus souvent à la succursale de telle grosse société commerciale, prête, plus facilement que n'importe qui, à engager quelques capitaux disponibles pour éviter la période de gestation, quelquefois lente, qui préside au succès d'une entreprise commerciale. Le locataire commerçant, qui avait pris l'initiative de la création, à qui revenait le mérite de l'effort accompli pendant plusieurs années, se trouvait un beau jour frustré de ce qui n'était en réalité qu'un capital accumulé pendant la durée du bail. Le renouvellement du bail se présente donc comme l'élément essentiel du fonds de commerce et surtout de sa cession. Ce qu'il importe de remarquer c'est que le problème posé par le renouvellement du bail d'un fonds de commerce n'a réclamé de solution qu'au commencement du vingtième siècle. Les commerçants avaient d'abord voulu y voir une phase de la lutte des grands magasins et des sociétés à succursales contre le fonds de commerce exploité par le petit commerçant. En fait, les principes de liberté commerciale avaient été mis à profit par les individus, le nombre des fonds de commerce avait considérablement augmenté et avait fini par se trouver limité par la pénurie des locaux disponibles. Ainsi avait-on pris conscience de la valeur que représentait l'achalandage, valeur dont une partie appartient, ainsi que nous l'avons démontré au propriétaire de l'immeuble, mais que le locataire vendait à chaque cession de fonds pour un prix dont il profitait seul, bien qu'il ne dût en aucun cas bénéficier de sa totalité. Et le propriétaire ne pouvait manquer de chercher à tirer parti de toutes les circonstances, pour profiter à son tour de la valeur dont il devait avoir sa part et que l'évolution économique mettait à sa portée. Cette

pénurie de locaux se faisait d'ailleurs sentir aux locataires d'habitation, autant qu'aux commerçants. Les loyers augmentaient en même temps que le coût de la vie, mais dans une proportion plus sensible. Ces faits ne manquaient pas d'être exploités par les partis politiques et des deux côtés étaient présentés des arguments suffisamment sérieux pour qu'il fût difficile de savoir lesquels des locataires ou des propriétaires souffraient réellement de l'évolution économique. Les locataires se plaignaient d'être exploités et prétendaient que le régime des baux commerciaux aurait comme conséquence la disparition du petit commerce. Les propriétaires estimaient au contraire que la victime de l'évolution était la propriété immobilière, en raison de l'augmentation des charges qu'elle était obligée de subir. En fait, trois problèmes : celui du prix des loyers ; celui que pose la pénurie des locaux ; le troisième qui naît du désir légitime du propriétaire de reprendre les lieux dans certains cas.

La question fut, semble-t-il, soulevée pour la première fois, en public, au congrès des groupes commerciaux de France à Paris en 1904. Elle fut reprise au congrès de la petite industrie et du petit commerce en 1906. Cependant, le dix-septième congrès national de la propriété bâtie déclarait en 1913 que l'obligation de renouveler serait une étape vers le collectivisme. Par contre, la résistance était moindre à l'égard de la répression des abus commis indiscutablement par les propriétaires au détriment des locataires commerçants. Le 10 novembre 1913, une manifestation retentissante eut lieu dans la salle des fêtes du Trocadéro. Soixante-six groupes corporatifs de détaillants parisiens y

participaient. Les six mille manifestants qui y assistèrent votèrent un ordre du jour ainsi conçu : « Les commerçants détaillants demandent que la propriété commerciale soit reconnue au même titre que la propriété civile avec toutes ses conséquences. » Ainsi se dégagent donc trois tendances : la proposition de loi socialiste du 5 décembre 1911, la première en date, prétendait établir un système général de taxation des loyers ; quant aux commerçants, derrière les revendications légitimes qu'ils avaient à formuler, il y avait en réalité ce désir dont on avait chez eux provoqué la naissance : voir reconnaître une nouvelle qualité de propriété, celle qui les intéressait en tant qu'exploitants d'un fonds de commerce, la « propriété commerciale ».

Il est pourtant indiscutable que le fonds de commerce, universalité formée par la réunion d'éléments disparates dont quelques-uns sont incorporels, pouvait difficilement justifier la conception d'une propriété commerciale. Le mot était bien trouvé, imagé, mais inexact. Il n'est pas nécessaire d'insister sur la comparaison possible entre la pérennité de la propriété foncière et la fragilité toute particulière du fonds de commerce, dont l'existence a une qualité subjective, tenant uniquement à la volonté de l'individu qui l'exploite. C'est lui indiscutablement qui est le lien entre un droit réel de propriété sur le matériel et les marchandises, un droit de louage, un droit d'une nature particulière sur le nom, les marques, etc... et c'est là que nous trouvons une nouvelle preuve de ce que la notion économique de cession des fonds de commerce est étroitement liée à l'idée de monopole d'exploitation, de privilège. Voilà quel est à notre sens le nœud de cette question de la propriété com-

merciale. N'est-il pas en effet tout naturel que le commerçant qui, au nom des principes de liberté émis en 1789, s'est en quelque sorte approprié un fonds de commerce correspondant à une fonction économique de distribution, désirât un jour s'en réserver la propriété, sans qu'il ait eu la conscience que son désir tendait à la création d'un privilège?

Si l'on imagine l'apparition de la propriété immobilière dans une société primitive, par l'appropriation pure et simple des individus, on peut penser que l'évolution du fonds de commerce au cours du dix-neuvième siècle et l'évolution de sa cession reproduisent à peu de chose près celle qu'a certainement subie la propriété de la terre. Or, dans les débats qui eurent lieu sur ce sujet, s'il fut question parfois de la plus-value apportée à la propriété foncière par l'exercice d'un commerce, personne ne fit allusion à cette tendance au monopole qu'exprimaient les revendications de la « propriété commerciale ».

Du point de vue social, il est possible de présenter le problème sous un autre angle: lorsqu'un propriétaire refuse le renouvellement d'un bail à un locataire commerçant, il dépossède en quelque sorte celui-ci de la propriété de la clientèle. Il cherche à la négocier ensuite, quelquefois simplement à trouver un loyer nettement plus élevé pour son immeuble, quelquefois même à garder l'exploitation du fonds de commerce pour lui. La conséquence pratique, c'est qu'un autre commerçant profite de cette clientèle amassée par le labeur du locataire évincé. Il est possible de dire qu'il n'y a pas là conflit entre locataire et propriétaire mais entre le commerçant qui s'en va et celui qui prend possession du fonds. C'est d'une sorte de concur-

rence déloyale qu'il s'agit et nous retrouvons ici à nouveau la notion de privilège dont nous avons parlé précédemment.

La guerre interrompit le mouvement législatif qui avait été commencé dans les premières années du vingtième siècle. L'étude fut cependant reprise au Parlement en 1916. A partir de 1918, les discussions furent nombreuses et âpres pour aboutir enfin à la loi du 30 juin 1926 sur le renouvellement des baux commerciaux. Cette loi avait été élaborée au moment de l'angoissante question de la hausse des loyers et des rapports entre propriétaires et locataires, problème d'ordre général et nullement spécial aux commerçants. C'est donc tout naturellement qu'y fut réglé le taux de loyer qui serait stipulé dans les baux renouvelés; ainsi était consacré le principe de la taxation des loyers qui avait été posé par le projet socialiste de 1911. Les différentes propositions de loi avaient dû passer d'un droit quasi absolu au renouvellement du bail à un droit de priorité, et de celui-ci à un droit de préférence qui était réglementé par la nouvelle loi. Celle-ci posait en effet deux principes essentiels: un droit de préférence au profit du locataire sortant; une indemnité d'éviction pour le cas où le renouvellement du bail lui serait refusé. On faisait exception à cette règle au profit du propriétaire qui avait le droit de reprise personnelle dans les cas déterminés par la loi.

Le principe consacré par la loi de 1926, bien que correspondant incontestablement à un démembrement de la propriété foncière, se justifie par un sentiment d'équité, en présence d'une loi de l'offre et de la demande dont le jeu a été trop souvent faussé par des interventions maladroites.

Seule une situation pouvait exiger une réglementation: celle de la reprise des locaux par le propriétaire. Or la loi n'a pas empêché que la reprise des locaux puisse être effectuée dans certains cas par le propriétaire et que le locataire commerçant se trouve ruiné malgré la protection tentée. Il est impossible de déposséder le propriétaire d'une manière absolue du droit d'occuper lui-même son immeuble. C'est à ce droit que se heurtera toujours une législation sur la propriété commerciale. Le but de celle-ci n'est actuellement pas atteint. Le conflit d'intérêts n'a pas perdu son acuité. Il est possible d'affirmer que sa solution sur le terrain législatif ne peut être réalisée. On ne peut concevoir en effet qu'une mesure de droit puisse concilier deux intérêts dont l'un exige pour sa satisfaction le sacrifice de l'autre.

Maintenant que le point délicat de la question de la propriété commerciale est déterminé, il importe de connaître quelle peut être son importance dans le cadre économique de la nation. Nous devons à l'obligeance de M. le Greffier du tribunal civil de la Seine d'avoir pu consulter les statistiques établies sur le nombre des instances introduites devant la Chambre de la Propriété Commerciale pour le département de la Seine. Ces chiffres ne peuvent donner une idée précise pour la France entière, mais c'est dans la Seine que le problème a connu le plus d'acuité; on peut donc les considérer, sans courir le risque de ne pas estimer à sa valeur l'importance de la question. Ce premier tableau comprend les chiffres généraux des affaires appelées au Tribunal.

	1927	1928	1929	1930	1931
Aff. appelées au 31 déc.	6.622		4.050	3.027	2.735
Refus de conciliation..	2.865	1.591	1.429	1.208	858
Renvois devant arbitre.	2.211	1.187	849	877	949
Conciliation.....	288	102	84	60	63

Le deuxième tableau présente le mouvement des affaires devant le tribunal.

	1927	1928	1929	1930	1931
Aff. restant à juger....		407	1.324	1.347	919
Mises au rôle.....	465	1.439	1.538	1.304	907
Total des Aff. terminées	58	522	1 515	1.732	843
Restant à juger.....	407	1.324	1.347	919	983

A ces chiffres, il convient d'ajouter 700 jugements rendus par diverses Chambres du Tribunal à qui ces affaires avaient été distribuées parce que la Chambre de la Propriété Commerciale était submergée de dossiers. Ce chiffre se répartit en 38 pour 1927; 192 pour 1928; 308 pour 1929, 119 pour 1930, 43 pour 1931.

Le 3e tableau présente le détail des solutions des affaires terminées.

	1927	1928	1929	1930	1931
Jugemt. contradictoires	24	239	688	653	514
Jugements par défaut..		2	2	72	3
TOTAL.....	24	241	690	725	517
Affaires rayées.....	34	281	825	1.007	326
Affaires terminées.....	58	522	1.515	1.732	843
Jugemts préparatoires.	10	46	103	24	68

Ces statistiques portent sur les cinq années qui ont suivi l'année du vote de la loi. Les baux ayant expiré à la fin de la guerre et depuis cette date, avaient été prorogés par des lois d'exception. La loi de 1926 était attendue par de nombreux propriétaires et locataires et dès qu'elle fut promulguée, une avalanche de dossiers s'abattit sur la Chambre de la Propriété Commerciale. Les cinq années dont nous rapportons les chiffres, sont donc les plus caractéristiques puisqu'elles ont vu naître les instances qui auraient dû normalement s'échelonner sur dix ou douze années. Si nous considérons que ces chiffres valent pour tout le Département de la Seine et qu'on peut évaluer à environ cinq cent mille le nombre des fonds de commerce du département, on pourra dire avec certitude que le problème de la propriété commerciale, s'il est d'un caractère délicat et si sa solution est difficile, a l'avantage de porter sur un nombre restreint de cas.

Il est seulement regrettable qu'on ait compromis

la situation par des mesures législatives mal inspirées: pendant les premières années qui ont suivi la guerre une prorogation favorisa au détriment du propriétaire le locataire commerçant qui prélevait à l'époque de gros bénéfices. Seule la loi du 6 juillet 1925, dont le principe semble également bien discutable, vint modifier la situation au profit de certains propriétaires. Après 1926, les propriétaires ont peu à peu renouvelé les baux à des prix majorés selon le taux de l'époque: le marasme économique survient et les voici menacés d'une révision des baux au profit des locataires commerçants.

Il est difficile de rechercher dans cette ambiance la solution d'un problème aussi délicat que celui de la propriété commerciale. Nous répétons que cette solution n'est pas possible dans le cadre de la loi. Nous indiquerons, dans un chapitre de conclusions, le seul remède qui, à notre sens, peut être apporté à cette situation.

Chapitre IX

EXAMEN DES DEUX PRINCIPAUX GROUPES DE LEGISLATIONS ETRANGERES

Avant de tirer quelques conclusions de cette étude, il est indispensable de parcourir les législations étrangères afin de voir par quelles institutions de droit le fonds de commerce a été réglementé dans les civilisations différentes de la nôtre. Ces législations suivent deux tendances bien distinctes, en dehors de la doctrine française. Elles sont représentées l'une par l'Allemagne, suivie par les pays de civilisation germanique, notamment l'Autriche et la Suède ; l'autre par l'Angleterre suivie par les pays de tradition anglo-saxonne, notamment les Etats-Unis.

En Allemagne, les commerçants se divisent en deux catégories bien distinctes : les « Vollkaufleute », littéralement les « pleins-commerçants » et les « Minderkaufleute » ou « commerçants mineurs ». Les « Vollkaufleute » ont droit à ce que la législation commerciale allemande appelle la « firme ». Les « Minderkaufleute » sont ceux qui exercent des pro-

fessions se rapprochant par leur nature de la notion française d'artisanat. L'on y comprend les boulangers, les bouchers, les aubergistes, les hôteliers, les menuisiers, les cordonniers, les tailleurs, les petits entrepreneurs de transport, etc... Ceci contrarie toutes les règles selon lesquelles on distingue, en France, l'artisan du commerçant. Il s'agit là, d'ailleurs, d'une sorte de hiérarchie dont les idées générales françaises rendent la compréhension difficile. Et, en fait, on aperçoit mal, à l'étude des textes de lois, les différences qui peuvent résulter en droit de cette distinction.

Le code de commerce allemand (art. 17) édicte : La « firme (M. Carpentier traduit : la raison de commerce) d'un négociant consiste dans le nom sous lequel il fait ses affaires et dont il signe dans son commerce. » Ce nom peut donc s'appliquer à une société ou à une maison de commerce. Elle ne peut être aliénée qu'en même temps que le fonds de commerce y attaché (art. 23). Ainsi est nulle la vente d'un fonds de commerce passée par une personne qui a bien déclaré une raison commerciale, mais ne s'en est jamais servi pour exploiter un négoce (Jurisprudence du Tribunal d'Empire, Tome IX, 2, citée dans la traduction de M. Carpentier).

La « firme » doit être inscrite au Registre du Commerce conformément aux articles 8 et suivants du Code. Ainsi la « firme », raison de commerce, apparaît comme l'élément essentiel du fonds. Cependant, d'après Cosack, on appelle « firme » l'entreprise commerciale elle-même considérée comme un tout. Ce mot comprend non seulement certains objets matériels, par exemple : le magasin, les marchandises, les livres de commerce, mais encore toutes les créances et obligations résultant de l'exercice de la profession :

les rapports effectifs avec les clients, le secret professionnel, etc... »

Voici donc, nettement définie, une universalité de droit. Le fonds de commerce a si bien son existence propre que le commerçant fait habituellement une distinction entre sa « *firme* » et sa fortune privée et qu'il s'inscrit lui-même comme débiteur ou créancier sur ses livres. Le nom est déjà la propriété de la « *firme* » ; elle a souvent aussi un siège propre indépendant de l'habitation privée du commerçant et c'est son siège qui règle la compétence judiciaire générale (notamment en matière de faillite), la compétence fiscale (enregistrement et autres...), etc...

Cosack qualifie la firme de « *Sondergut* », « *bien spécial* », et contrairement à la tendance que l'on aurait en France à assimiler la « *firme* » à une société, elle n'est pas « *spécialisée* », dit-il, par rapport aux autres biens du commerçant dans la même mesure que la fortune de la société commerciale est distincte de la fortune privée des associés.

La « *firme* » peut être aliénée au même titre que toute autre universalité de biens, mais les parties peuvent, à leur gré, exclure de l'aliénation les marchandises, par exemple les livres de commerce, etc...

A défaut de stipulation particulière, c'est la totalité des éléments qui se trouveront cédés et, dans ce cas, la cession comprend les créances et les dettes au même titre que les éléments corporels.

C'est l'article 25 du Code de Commerce qui régit la matière « Quiconque ayant acquis un fonds de commerce par acte entre vifs, l'exploite sous sa raison antérieure avec ou sans addition d'une mention révélant sa qualité de successeur, est responsable de toutes les obligations contractées dans l'exploitation dudit fonds par le précédent titulaire. Les créances

résultant de la dite exploitation sont considérées, au regard des débiteurs, comme transportées à l'acquéreur, dans le cas où le titulaire antérieur ou ses héritiers ont consenti à laisser subsister la raison de commerce primitive. Toute convention contraire demeure sans effet à l'égard des tiers, à moins qu'elle n'ait été transcrite au Registre de Commerce et publiée, ou qu'elle n'ait été portée à la connaissance des tiers intéressés soit par l'acquéreur, soit par le vendeur. Si la raison de commerce n'est point continuée, l'acquéreur du fonds de commerce n'est tenu des obligations commerciales antérieures que si elles ont un caractère personnel en ce qui le concerne. Il en est notamment responsable, quand il a fait connaître, conformément à l'usage du négoce, qu'il prenait les obligations à son compte. »

Cosack précise que par créances et dettes, il faut comprendre non seulement celles qui résultent des opérations commerciales mais aussi d'actes illicites, contrefaçons par exemple. Par contre les dettes contractées en vue de fonder ou d'acquérir le fonds restent privées. La solution donnée par le Code de 1897 aux divergences précédentes de la doctrine et de la jurisprudence est très simple et se passe de commentaires. Mais ce sont les rapports avec les tiers qui sont ainsi réglés ; entre les parties les conventions qu'ils ont passées fixent seules leurs droits respectifs. L'article 26 établit, en outre, une prescription de cinq ans qui s'applique aux dettes ainsi reprises par le successeur et qui court du jour où l'acquéreur est inscrit au Registre du Commerce.

Les « Minderkaufleute », qui n'ont pas droit à la raison sociale, ne sont pas, lorsqu'ils cèdent l'affaire qu'ils exploitent, soumis aux règles du code de commerce que nous venons d'exposer. La cession obéit

aux prescriptions du Code Civil et notamment de l'article 419 :

« Si quelqu'un, par contrat, reprend le patrimoine d'un autre, les créanciers de celui-ci peuvent, à partir de la conclusion du contrat et indépendamment de l'engagement du précédent débiteur, lequel se trouve maintenu, faire valoir également contre celui qui a repris le patrimoine, les prétentions qui leur appartenaient au moment du contrat. L'engagement de celui qui a repris le patrimoine se restreint au montant du patrimoine repris par lui, en y ajoutant les prétentions qui peuvent lui appartenir du chef du contrat d'acquisition. Lorsque le reprenant invoque cette restriction de son engagement, il y a lieu de faire application correspondante des articles 1990, 1991 établis en ce qui touche l'engagement de l'héritier. L'engagement du reprenant ne peut être ni exclu ni restreint par convention passée entre lui et le précédent débiteur. » Les articles 1990 et 1991 consacrent un droit analogue à celui que possède l'héritier français de demander le bénéfice d'inventaire. C'est, dans ce cas, une prescription spéciale réglée par l'article 191 du Code Civil qui s'applique.

Ainsi, ce qui paraît être une théorie du fonds de commerce universalité de droit, n'est, en réalité, que l'application des principes courants du droit allemand. Et le Code de Commerce de 1897 a surtout eu le souci des droits des tiers: si la « firme » est exploitée par le successeur, les tiers pourront considérer qu'ils ont toujours devant eux le même débiteur. Exception est faite à ce principe s'il y a une publication de conventions contraires. Si, au contraire, la raison de commerce n'est pas exploitée par le successeur, les tiers ne peuvent être induits en erreur et l'acquéreur ne prend point les dettes à sa charge, sauf convention contraire publiée.

Dans les deux cas, la publicité de ces conventions s'opère par une inscription au Registre de Commerce et par des affichages dans les bourses de commerce ou des circulaires personnelles. Tout cela est, en fait, très simpliste et on ne peut dire que le Code de 1897 ait construit une théorie du fonds de commerce. Ce sont les principes généraux d'universalité de droit qui ont été appliqués et on peut voir là l'influence du droit formaliste romain qui a laissé plus de traces en Allemagne que chez nous. Il n'est question dans la loi allemande ni de l'achalandage, ni de la clientèle. Le nom importe au premier chef pour la sécurité des transactions commerciales. Rien donc d'aussi évolué que la notion juridique et économique française de fonds de commerce cessible. Il semble précisément que l'évolution des faits ait été moins rapide de l'autre côté du Rhin que chez nous.

A notre connaissance, il n'existe pas en Allemagne de législation sur la « propriété commerciale ».

Le droit anglais présente, au contraire une notion fort intéressante, ignorée en France : le « *local goodwill* ».

En ce qui concerne le fonds de commerce proprement dit, pas de construction théorique, ainsi qu'il est naturel dans un pays de droit coutumier. L'entité juridique que nous connaissons, n'est pas nettement dégagée. Un élément est essentiel, élimine les autres à peu près complètement pour constituer presque à lui seul le fonds de commerce, c'est le « *goodwill* ». « Le *goodwill* » d'une entreprise, a dit le juge Warrington, est l'avantage qu'une personne retire du fait qu'elle continue, ou qu'elle peut affirmer au

reste du monde qu'elle continue, une entreprise déjà en activité depuis un certain temps. Un autre magistrat, lord Eldern, a dit plus simplement : « Le *goodwill* n'est rien d'autre que la probabilité que de vieux clients retourneront à la vieille maison » (1). Le *goodwill* correspond donc aux notions françaises d'achalandage et de clientèle. La formule est, d'ailleurs, large et peut même correspondre aux profits qu'un médecin retire de sa clientèle médicale. Limité au commerce proprement dit, le *goodwill* correspond aux bénéfices dûs à l'achalandage, à la clientèle, aux brevets, aux marques, à la situation particulièrement propice du fonds, etc...

Le droit anglais distingue alors le *personal goodwill* et le *local goodwill*. Le premier tient uniquement aux qualités personnelles du commerçant qui exploite le fonds et est un peu différent du *goodwill* proprement dit qui reste attaché au fonds et peut faire avec lui l'objet d'une cession.

Le *local goodwill* représente surtout les qualités particulières de l'immeuble dues à sa situation et à son aménagement spécial en vue d'une exploitation commerciale. Sa définition même implique qu'il appartient au propriétaire. Le droit anglais admet seulement comme conséquence que le propriétaire peut en céder la jouissance en louant l'établissement lui-même. C'est là un point de vue négligé dans les autres législations et c'est une notion analogue que nous avons tenté de dégager dans cette étude, en analysant la cession des fonds de commerce. L'immeuble a par lui-même une valeur d'achalandage par la possibilité d'affaires commerciales qu'il représente toujours. Le bail n'en représente que la jouis-

(1) Cités par REULOS : *Code de la Propriété Commerciale*.

sance temporaire et, à son expiration, s'il n'y a pas renouvellement, le *local goodwill* revient à l'immeuble, indépendant de l'entreprise commerciale qui s'en va. Si le commerçant tombe en faillite, le *goodwill* appartient à l'actif de la faillite. Si le fonds est frappé d'expropriation, le commerçant a droit à une indemnité pour le *goodwill* proprement dit, tandis que le *local goodwill* donne lieu à une indemnité au profit du propriétaire de l'immeuble. Remarquons ici que la « propriété commerciale » peut être définie comme tendant à l'appropriation du *local goodwill* au profit du locataire commerçant.

Le droit anglais ne connaît pas l'interdiction de se rétablir comme conséquence de l'obligation de garantie qui est à la charge du vendeur. Celui-ci peut, à défaut de conventions particulières, exercer le même commerce dans le voisinage. L'essentiel est qu'il ne se présente pas comme étant l'ancienne entreprise commerciale et surtout qu'il n'utilise pas le nom qu'il a cédé avec la clientèle. La doctrine anglaise, en présence des inconvénients de cette coutume de droit, conseille, d'ailleurs, de prévoir dans les contrats une interdiction de rétablissement. L'idée de liberté commerciale jointe à celle du *local goodwill* explique suffisamment ce défaut de disposition légale.

Le *goodwill* est donc l'élément essentiel du fonds de commerce. Les autres éléments peuvent être le nom commercial, des marques (trade marks), des brevets, un droit au bail qui ne semble pas, ainsi que le note M. Gombeaux, d'après l'ouvrage d'Allan, être lié nécessairement au *goodwill*. Les éléments corporels peuvent être du matériel ou des marchandises. Mais on ne trouve pas dans le droit anglais une notion juridique d'universalité consacrant l'union de

ces éléments divers, de sorte qu'un contrat de cession peut porter sur le *goodwill* seulement ou sur les marchandises par exemple. De même, le *mortgage* ou vente pignorative peut être constitué séparément sur les marchandises ou sur le matériel ou sur le *goodwill*.

L'obligation aux dettes, dans ces conditions, est naturellement écartée. Un *act* du 29 juillet 1856 déclare formellement que celui qui continue une entreprise commerciale n'est pas tenu des engagements antérieurs, même s'il a conservé l'ancien nom commercial, ceci sauf convention contraire annoncée par circulaire ou tout autre moyen de publicité. Seuls, les engagements contractés en quelque sorte en faveur du fonds lui-même, comme une convention avec un employé, subsistent naturellement et passent à la charge de l'acquéreur.

Le caractère coutumier du droit anglais se retrouve bien dans ces dispositions. On y remarque également la souplesse particulière aux institutions anglaises. Enfin, la notion de *local goodwill* est intéressante, car c'est seulement en Angleterre qu'elle a été nettement dégagée. Il semble qu'on n'ait pas été à cet égard jusqu'au bout du raisonnement logique et nous pensons que c'est précisément dans ce sens qu'un pas peut être fait pour assurer l'équilibre des relations entre propriétaires et locataires commerçants ainsi que nous l'exposerons ci-après.

Pour compléter la description de la notion anglaise du fonds de commerce, il est indispensable d'exposer le principe qui a présidé au règlement de la question de la propriété commerciale. La Grande-Bretagne possède, en effet, depuis le 25 mars 1928, une loi analogue à la nôtre : *Landlor and Tenant Act* 1927. Le titre de la loi est à lui seul le résumé du

programme qu'on s'était tracé : « Loi ayant pour but d'accorder le paiement d'une indemnité de compensation pour les améliorations et la clientèle au locataire de locaux à usage commercial ou l'octroi d'un nouveau bail au lieu de cette indemnité, et de modifier la loi qui régit les rapports des propriétaires et des locataires ». Cette loi n'est applicable ni à l'Irlande ni à l'Ecosse. (1).

C'est la théorie de l'enrichissement sans cause, ainsi que l'avait admis le Sénat français en 1920, qui est à la base de la notion anglaise de propriété commerciale. La loi part de ce principe qu'un locataire a droit à une indemnité à l'expiration du bail, s'il justifie avoir apporté aux locaux des améliorations qui en ont augmenté la valeur locative. Cette indemnité ne peut, en aucun cas, dépasser l'augmentation de cette valeur, ainsi que le montant des frais et dépenses prévues pour effectuer cette amélioration à la fin du bail. Il n'est question ici que d'améliorations postérieures au 25 mars 1928, date d'application de la loi, et autorisées par le propriétaire ou à son défaut par le juge. Le législateur est simplement passé de cette notion à celle de compensation pour accroissement de la clientèle, l'article 4 a étendu à la clientèle le principe posé pour la plus value donnée aux locaux par cet accroissement. Mais il appartient au locataire de prouver, « à la satisfaction du juge », qu'en raison de l'exploitation dans l'immeuble d'un commerce ou d'une industrie par lui ou par ses précédesseurs, pendant au moins cinq ans, une clientèle s'est formée et reste fidèle aux locaux loués et qu'en conséquence ceux-ci pourraient justifier, si un nou-

(1) Voir REULOS : *Code de la Propriété Commerciale et Journal de Droit international*. Clunet, 1928. 2^e livraison, page 519.

veau bail était conclu, un prix de location plus élevé : en un mot, nous retrouvons ici la notion du *goodwill* à laquelle on applique le principe de l'indemnité de compensation. L'indemnité ne peut dépasser la plus value ainsi apportée à la valeur locative. Quant à déterminer le montant de cette plus value, le juge est muni d'un large pouvoir d'appréciation et notamment, s'il est prouvé que les lieux seront démolis en tout ou partie ou serviront à un objet différent ou plus profitable, c'est autant d'éléments qu'il devra prendre en considération. Il ne sera question du renouvellement du bail que si le propriétaire, pour ne pas payer l'indemnité, notifie au locataire qu'il consent à ce renouvellement. Le propriétaire ne sera jamais tenu de consentir à une durée de plus de quatorze ans et, à défaut d'entente sur la durée dans cette limite, c'est le Tribunal qui décidera des nouvelles conditions.

Inversement, si le locataire peut prouver que l'indemnité qui lui serait allouée, ne compensera pas la perte de clientèle subie par le transfert de son fonds de commerce dans de nouveaux locaux, il peut, de son côté demander un nouveau bail, avec cette sanction, cependant, que s'il n'a pas gain de cause sur ce point, il lui sera interdit de réclamer l'indemnité prévue par l'article 4 en raison de l'accroissement de la clientèle. Le propriétaire, d'autre part, peut offrir au locataire un autre local lui permettant de conserver sa clientèle et éviter ainsi le paiement de l'indemnité de compensation. La loi anglaise, comme la loi française, prévoit un certain nombre de cas qui permettront au propriétaire d'exercer une reprise sans indemnité. Les conditions de cette reprise sont sensiblement les mêmes que chez nous : les locaux sont nécessaires au propriétaire et sont occupés par

lui, par son fils ou par sa fille ; ils sont destinés à être démolis pour être reconstruits ; un plan d'amélioration ou d'embellissement justifie le refus de renouvellement ; ce refus, enfin, sera également légitime si le renouvellement n'est pas compatible avec la bonne gestion du propriétaire (ce sont les motifs légitimes prévus par la loi du 30 juin 1926).

Tandis que la loi française pose le principe du renouvellement du bail et établit un droit de préférence au profit du locataire ancien, la loi anglaise pose le principe du droit à indemnité en raison de l'accroissement de la clientèle. Bien que cette notion de la propriété commerciale soit beaucoup plus logique, pas plus que la notion française, elle ne peut résoudre le problème posé. Les cas légaux de reprise donneront toujours ouverture à un certain nombre de conflits qui ne trouveront point de solution et qui laisseront inévitablement le locataire ruiné.

Tels sont les traits principaux des deux grands groupes de législations étrangères, en ce qui concerne le fonds de commerce. Les deux conceptions sont différentes de la nôtre. Le fonds de commerce n'y a point ce statut incomplet mais cependant particulier que lui a créé la loi du 17 mars 1909. Deux points sont à retenir : la législation allemande nous fournit l'exemple intéressant d'un registre du commerce plus perfectionné que le nôtre en ce sens qu'il constitue une sorte d'état-civil du fonds de commerce allemand ; la législation anglaise nous apporte la notion du *local goodwill* qui correspond en partie à l'achalandage français, avec cette différence cependant qu'il est et reste attaché à l'immeuble, donnant lieu, notamment en cas d'expropriation, à une indemnité au profit du propriétaire.

CONCLUSIONS

Il nous reste à grouper à la fin de cette étude, en matière de conclusions, les réalisations qui, dans la situation actuelle du fonds de commerce, apparaissent comme souhaitables.

Il semble, au premier chef, qu'il faille ramener sur un terrain purement objectif et personnel, la notion de fonds de commerce. Les tendances actuelles ont, au contraire, conduit les auteurs qui se sont occupés de la question, à envisager le fonds de commerce comme une entité prise en soi, qu'il est possible de considérer indépendamment de toute personnalité. Nous pensons avoir démontré que le fonds de commerce, ou plutôt son exploitation, correspond à une fonction économique de distribution ; cette fonction doit être remplie par des individus ; c'est dire que le fonds de commerce, sans son exploitant, ne peut être le support d'aucun raisonnement et dans la pratique d'aucune entreprise.

Il est cependant un point sur lequel la personnalité de l'exploitant doit céder la place à ce que l'on pourrait appeler l'état-civil du fonds de commerce. La loi de 1909 qui a bien tenu compte de la personnalité de l'exploitant, a réglementé le mode d'inscription des privilèges et des nantissements en obligeant leurs bénéficiaires à prendre la dite inscription au nom du commerçant. Un nombre illimité de

cession, du fonds de commerce peut amener un jour le tiers qui contracte à ne plus trouver, sur les états qui lui sont délivrés par le Greffe, le nom d'un créancier privilégié ancien, qui figure sur le registre, sans que la filière des différents successeurs puisse permettre de le retrouver. Un folio du registre consacré au fonds de commerce lui-même d'après sa situation donnerait, au contraire, la faculté de retrouver toutes les inscriptions sans exception qui pourraient grever ce fonds. Le projet de loi en instance devant le Parlement s'est engagé dans cette voie en décidant que toutes les procédures en cours au sujet du fonds de commerce seraient inscrites, phase par phase, sur un registre spécial du Greffe du Tribunal de Commerce. Il pourrait, en outre, y être mentionnées toutes les modifications apportées à son statut, cessions, mises en gérance et, en général, toutes opérations juridiques touchant à l'universalité du fonds de commerce.

En tenant compte, d'autre part, de cette sorte d'interdépendance, dont nous avons démontré l'existence entre le propriétaire immobilier et le locataire commerçant, il apparaît comme souhaitable que les baux des fonds de commerce soient établis en raison de la stabilité que les tiers ont le droit de trouver dans ce qu'on va leur proposer comme objet d'une opération commerciale et que, notamment, des clauses particulières comme celles de la résiliation du bail en cas de faillite ou de décès du locataire soient définitivement écartées par une disposition légale.

A cet abandon pourrait correspondre, pour le propriétaire, des compensations intéressantes, qui achèveraient la liaison de ses intérêts avec ceux de ses locataires commerçants.

Si l'on admet que chaque cession de fonds de

commerce correspond en réalité à l'exercice d'une fonction économique et que l'immeuble, par son existence même, confère aux locataires commerçants un droit d'exploitation sur l'achalandage qui en dépend, on admettra également que ce dernier ne puisse comprendre cet achalandage dans la cession de son fonds et en demander un certain prix sans que le propriétaire perçoive de son côté, à l'occasion, si l'on veut, de la cession du bail, une petite part de ce prix. L'exploitant du fonds de commerce à qui cette notion pourrait paraître injuste à son égard, devrait y voir, au contraire, une mesure d'apaisement qui produirait notamment son effet dans le domaine de la propriété commerciale. Combien de propriétaires seraient moins âpres au moment du renouvellement du bail s'ils ne savaient que celui-ci va permettre à leurs locataires une négociation avantageuse de leur fonds de commerce dont le bénéfice ne leur reviendra à aucun titre. Si l'on objectait que le versement d'une participation au propriétaire pouvait grever chaque cession de fonds de commerce de charges intolérables, il serait opportun de rappeler que les marchands de fonds prélèvent actuellement, dans la majeure partie des cas, une commission de 10 % sur le prix de la vente, que les commerçants paient cette commission sans difficulté et qu'il suffirait de la ramener à un pourcentage normal de cinq pour cent tel qu'il est admis par les Tribunaux de Commerce, pour que la différence, (cinq pour cent également) devienne disponible et puisse ainsi donner satisfaction à un désir légitime du propriétaire.

Dans les cas de reprise légale des lieux par le propriétaire à l'expiration du bail, problème insoluble dans le cadre de la législation actuelle, il serait alors possible de trouver une solution qui donne satis-

faction aux deux parties. Ainsi que nous l'avons montré au cours du chapitre consacré à la propriété commerciale, il s'agit là de cas limites isolés, qui pourraient parfaitement justifier la création d'un nouveau risque, le risque de la propriété commerciale garanti par un système d'assurances. Il n'y aurait « sinistre » selon le terme consacré en matières d'assurances, que dans l'éventualité où aucune solution amiable ni judiciaire ne pourrait empêcher le locataire commerçant d'être ruiné par la reprise légale de son propriétaire ; dans ce cas, l'indemnité pour laquelle il aurait contracté une assurance serait, en principe, l'équivalent de la valeur de son fonds. Dans tous les autres cas, les principes de la loi du 30 juin 1926 s'appliqueraient, notamment ceux qui concernent la fixation des conditions d'un nouveau bail.

Enfin, le fonds de commerce constituant un excellent instrument de travail pour l'individu, il serait opportun, afin de ne pas en détourner celui-ci, de le munir contre les réactions brutales de la loi de l'offre et de la demande, sans fausser le jeu de celle-ci par un règlement absolu. Il semble qu'on pourrait atténuer la rigueur de cette loi en instituant un organisme, sous l'égide des Chambres de Commerce par exemple, destiné à provoquer chez l'acquéreur éventuel d'un fonds, par sa documentation, une décision strictement conforme à ses intérêts. Si la loi de l'offre et de la demande, en effet, joue sans trop de rigueur vis-à-vis de l'individu chaque fois qu'il s'agit de l'achat d'une marchandise en petite quantité, elle est par contre très dure pour celui qui engage son capital et une partie de son existence dans une entreprise commerciale. Il est indiscutable qu'à certaines époques, les commerçants ont tendance à acquérir

telle catégorie de fonds de commerce plutôt que telle autre, de sorte qu'en un temps donné, ceux qui se trouvent en surnombre par rapport à la demande des consommateurs, sont irrémédiablement conduits à la faillite. Une étude de M. Louis Grillet dans la « Revue d'Etudes et d'Action économiques » (Juillet 1922) nous a conduit à penser qu'un organisme pourrait être créé, qui, après avoir fait l'inventaire de la production et des besoins de la consommation, pourrait fournir aux acquéreurs éventuels de fonds de commerce des indications qui leur manquent totalement en ce moment sur l'avenir prochain du commerce qu'ils désirent exploiter ; pour prendre un exemple, cet organisme aurait rendu un immense service, ces dernières années, en empêchant la création d'un nombre considérable d'hôtels meublés, dont les propriétaires sont à l'heure actuelle menacés de ruine. Il pourrait, d'ailleurs, faire partie d'une organisation générale de la nation (et même à l'étranger, avec l'aide des attachés commerciaux) qui servirait, dans toutes les branches du commerce et de l'industrie, à faire prévoir aux individus les tendances de la loi de l'offre et de la demande et créerait chez eux ou modifierait l'état psychologique qui les porte vers tel commerce plutôt que tel autre. On éviterait ainsi les crises telles que celle des billets de fonds pour laquelle le Parlement cherche en vain depuis plusieurs mois, une solution convenable.

Une proposition de loi a été votée, à la demande de M. Rollin, par la Chambre des Députés, autorisant les juges à appliquer le délai de grâce de l'article 1244 du Code Civil au paiement des billets de fonds, malgré le Code de Commerce qui interdit l'octroi de tout délai à l'échéance d'une lettre de change. Ce projet présente tant d'inconvénients sur lesquels nous

n'insisterons pas ici, que la Commission du Sénat, se refuse actuellement à lui donner son adhésion. Trouver un autre texte est difficile et personne ne sait à l'heure actuelle comment le problème pourra être résolu.

Un projet de loi avait été également déposé il y a quelques mois par M. Chautemps (1) autorisant la rescision des ventes mobilières pour cause de lésion.

Le fonds de commerce constitue la plus notable exception au principe : « *Res mobilis, res vilis* » qui interdisait jusqu'ici toute idée de rescision des ventes mobilières pour cause de lésion. Et ce ne peut être qu'en vue d'une application au fonds de commerce que ce projet de loi a été déposé.

Mais ici intervient la notion de personnalité de l'exploitant qui se superpose à celle du fonds et qui interdit toute application de ce principe de rescision à la vente des fonds de commerce.

En effet, en comparant le chiffre des bénéfices au prix du fonds, il sera toujours très difficile de décider que c'est le prix qui est trop élevé et non les bénéfices qui sont trop minces pour la raison que l'exploitant est un commerçant maladroit. L'évaluation d'un fonds de commerce tient trop à la personnalité de son exploitant pour qu'elle puisse faire l'objet d'une expertise judiciaire sûre et permette la modification de conventions librement acceptées par les parties.

C'est sur l'importance de cette notion de personnalité que nous terminerons une étude que nous avons voulue aussi objective que possible. Les der-

(1) La publication des documents parlementaires n'ayant pas actuellement dépassé le mois d'octobre 1932, nous n'avons pu nous procurer le texte de ce projet.

nières années ont été témoins d'une méconnaissance absolue de tous les facteurs relevant de la personnalité et de l'individu : cette sorte d'inhumanité ne peut provoquer la réalisation que d'édifices fragiles dont l'écroulement fatal venge ce mépris de la vie.

VU :

Le Président :

WILLIAM OUALID.

VU :

Le Doyen :

H. BERTHELEMY.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :

Le Recteur de l'Université de Paris,

Pour le Recteur :

L'Inspecteur de l'Académie :

J. PERRON

BIBLIOGRAPHIE

Outre les codes, répertoires, traités généraux et périodiques :

ALLAH. — *The Law relating to goodwill* ; Londres, 1889.

CAILLEMER. — *Etudes sur les antiquités juridiques d'Athènes* et notamment : *Le Crédit foncier à Athènes* ; Paris et Grenoble, 1865, in-8°.

COSACQ. — *Traité de droit commercial allemand* ; Paris, 1904, 1905, 1907 3 volumes in-8°.

CUQ. — *Institutions juridiques des Romains* ; Paris, 1917, in-8°.

DAREMBERG et SAGLIO. — *Dictionnaire des antiquités* ; Paris, 1873-1919.

DELALANDE — *L'usufruit du fonds de commerce* ; Thèse, Bordeaux, 1922.

DEMOSTHÈNE. — *Plaidoyers et notamment les deux plaidoyers contre Aphobos et contre Phormion*.

DEPPING. — *Le Livre des Métiers* ; Paris, 1837.

FAGNIEZ. — *Corporations et Syndicats* ; Paris, 1905, in-8°.

GARY. — *Les notions d'universalité de fait et d'universalité de droit dans leur état actuel* ; Thèse, Bordeaux, 1931.

GOLDSCHMIDT (Lewin). — *Universalgeschichte des Handelsrechts*, et traduction italienne ; Torino, Milano, 1913, in-4°.

GOMBEAUX. — *La notion juridique de fonds de commerce* ; Thèse, Caen, 1901.

HANUS. — *Le fonds de commerce moyen de crédit* ; Thèse, Nancy, 1920.

- HYPERIDE. — *Discours contre Athénogène* ; Revue des études grecques ; Paris, 1892.
- LEBRE. — *Traité théorique et pratique des fonds de commerce* ; Paris, 1887.
- LEVASSEUR. — *Histoire des classes ouvrières en France depuis la conquête de César jusqu'à la Révolution Française* ; Paris 1900-1901, 2 vol. in-4°.
- Id. — *Histoire des classes ouvrières en France de 1789 à 1870* ; Paris, 1903-1904, 2 vol., in-4°.
- MERLIN. — *Répertoire universel et raisonné de Jurisprudence* ; Bruxelles, 1825-1928, in-8°.
- MOMMSEN et MARQUART. — *Manuel des Antiquités romaines et notamment La vie privée des Romains* ; Paris, 1887, 1907.
- MOUCHET. — *De la nature juridique du fonds de commerce* ; Thèse, Paris, 1910.
- NICOLE (Jules). — *Le Livre du Préfet* ; Genève et Bâle, 1894, in-8° ; « Revue générale du droit », 1893 : Etude sur *Le Livre du Préfet*.
- PERCEROU. — Rapport sur le projet de loi et le nantissement des fonds de commerce, « Bulletin de la Société d'Etudes Législatives » ; 1903.
- PIGEONNEAU. — *Histoire du commerce de la France* ; Paris, 1865, in-8°.
- PROUDHON (Jean-Baptiste). — *Traité du droit d'usufruit, d'usage, d'habitation et de superficie* ; Dijon, 1823-1827.
- REVILLOUT. — *Mémoire sur le discours d'Hypéride contre Athénogène* ; « Revue égyptologique », Paris, 1892.
- ROLLAND DE VILLARGUE. — *Répertoire de la Jurisprudence du notariat* ; Paris, 1840-1845.
- SAVARY. — *Le Parfait Négociant* ; Paris, 1930, in-8°.
- STEVENS. — *Eléments de droit commercial anglais* ; Paris, 1909, in-8°.
- WALTZING. — *Etude historique sur les corporations professionnelles chez les Romains* ; Louvain, 1898-1900.

TABLE DES MATIERES

	PAGES
INTRODUCTION	5
CHAPITRE PREMIER. — <i>Evolution historique</i>	9
Section I : La Grèce	10
Section II : Rome	18
Section III : Les Corporations Françaises..	29
CHAPITRE II. — <i>La notion de fonds de commerce cessible après 1789</i>	37
CHAPITRE III. — <i>Cessions d'avant-guerre et cessions d'après-guerre. Sttaistiques</i>	49
CHAPITRE IV. — <i>Eléments de la cession des fonds de commerce</i>	103
Section I : Critique de la notion actuelle de cession de fonds de commerce	103
Section II : La cession des fonds de commerce dans la pratique	121
CHAPITRE V. — <i>Trois formes particulières de la cession des fonds de commerce : l'adjudication, la gérance-vente, la mise en société</i>	135
CHAPITRE VI. — <i>La mobilisation du prix de cession. Le crédit sur fonds de commerce</i>	143
CHAPITRE VII. — <i>Le fonds de commerce et la loi du 17 mars 1909. Le projet de loi en instance devant le Parlement</i>	153
CHAPITRE VIII. — <i>La notion de propriété commerciale dans ses rapports avec la cession des fonds de commerce</i>	167
CHAPITRE IX. — <i>Examen des deux principaux groupes de législations étrnagères</i>	177
CONCLUSIONS	189
BIBLIOGRAPHIE	197

IMPRIMERIE G. SUBERVIE - RODEZ
